

سمير صكارم

قضايا تنموية

# التجارة الخارجية

نموذج : القطر العربي السوري

تقديم

الدكتور طه باني

التجارة الخارجية

---



سیرمام

قضايا تنوية

# التجارة الخارجية

نموذج : القطر العربي السوري

تقديم

الدكتور طه باني

منشورات وزارة الثقافة والارشاد القومي

دمشق - ١٩٨٣



قيمة ليلة

Page : 100 Page 101 Page 102

1. *Identify the main idea of the passage.*  
 2. *Identify the supporting details.*  
 3. *Identify the author's purpose.*  
 4. *Identify the author's tone.*  
 5. *Identify the author's point of view.*  
 6. *Identify the author's bias.*  
 7. *Identify the author's audience.*  
 8. *Identify the author's style.*  
 9. *Identify the author's structure.*  
 10. *Identify the author's language.*

## تقديم

تلعب التجارة الخارجية دوراً هاماً متعدد الجوانب والأهداف سواء على مستوى الإقتصاد الوطني وخاصة في مجال الانتاج واعادة الانتاج، أو على مستوى التجارة والعلاقات الاقتصادية الدولية، وخاصة في ظل النظام الاقتصادي العالمي الحالي، القائم على استغلال وتحكم البلدان المتقدمة للبلدان النامية، وعلى الظلم وعدم التكافؤ في المبادلات والعلاقات القائمة بين الفريقين، ومن خلال التجارة الخارجية وعبر قنوات الاستيراد والتصدير تمارس الدول المتقدمة ضغوطها وتحكمها واستغلالها للبلدان النامية وبأشكال متعددة .

وتزداد أهمية التجارة الخارجية في اقتصاديات البلدان النامية خاصة . فهي في بلد كالقطر العربي السوري لا تزال تمثل حوالي ( ٥٧ ٪ ) من الدخل القومي ( بالأسعار الجارية ) وتؤمن للقطر عن طريق الاستيراد من الخارج حوالي ( ٨٦ ٪ ) من الأصول الثابتة والمواد الوسيطة ( عام ١٩٨١ ) كما يصرف عن طريق التصدير حوالي ( ٢٤ ٪ ) من المنتجات المصنعة وتصنف المصنعة، ويتوزع مهام التجارة الخارجية في القطر قطاعان ، القطاع العام — كقطاع رائد وقائد — ويتولى حوالي ( ٩١ ٪ ) من

الصادرات و ( ٧٩ ٪ ) من المستوردات - ويتولى القطاع الخاص حوالي ( ٩ ٪ ) من الصادرات و ( ٢١ ٪ ) من الواردات عام ( ١٩٨١ ) .

ومن الخصائص البارزة لتجارتنا الخارجية لاسيما في مراحل التنمية الاقتصادية والاجتماعية وبناء القاعدة المادية الاساسية ، التحلل الواضح في العلاقة بين المستوردات والصناعات التي في الميزان التجاري ونسبة أقل في ميزان المدفوعات .

فلقد تطورت نسبة الصادرات إلى الواردات خلال سني الخطط الخمسية الأربعة التي تفدها القطر حتى الآن من ( ٨٠ ٪ ) وسطيًا في الستينات، إلى حوالي ( ٥٥ ٪ ) وسطيًا خلال السبعينات، إلى أن وصلت في بداية الثمانينات إلى حوالي ( ٥١ ٪ ) عام ١٩٨٠، وحوالي ( ٤٢ ٪ ) عام ١٩٨١ .

وإذا استعرضنا تطور حجم تجارتنا الخارجية خلال السنوات العشر الماضية ما بين ١٩٧٢ و ١٩٨١ على سبيل المثال لوجدنا ان قيمة مستورداتنا قد ارتفعت من / ٢٠٨٤ / مليون ليرة سورية في عام ١٩٧٢ إلى / ٢٩٧٢ / مليون ليرة سورية في عام ١٩٨١ أي بزيادة تعادل ( حوالي ٩,٥ ) سع أمثال ونصف تقريباً، بينما ازدادت صادراتنا بنسبة أقل، وتعادل نيفاً وسبع أمثال، أي ازدادت من / ١١٤١ / مليون ليرة سورية في عام ١٩٧٢ إلى / ٨٢٥٤ / مليون ليرة في عام ١٩٨١ .

ويلاحظ من دراسة التوزيع الجغرافي لتجارتنا الخارجية حسب الكتل الدولية، ان اقطار أوروبا الغربية والبلدان الاميركية تستأثر بالقسم الأكبر من تجارتنا الخارجية استيراداً وتصديرًا، وبأكثر من أية كتلة أو مجموعة دولية

أخرى بما فيها البلدان العربية . فصادراتنا إلى البلدان الأوربية الغربية والأميركية تمثل حوالي ( ٦٩ ٪ ) من صادراتنا الاجمالية في عام ١٩٨١ وتشكل مستورداتنا من هذه البلدان حوالي ( ٤٣ ٪ ) من مجمل مستورداتنا في عام ١٩٨١ ، بينما تشكل صادراتنا في العام نفسه ١٩٨١ ، إلى البلدان الاشتراكية حوالي ( ٢١ ٪ ) وإلى البلدان العربية ( ١٠ ٪ ) من قيمة صادراتنا الاجمالية ، وتمثل مستورداتنا من البلدان الاشتراكية حوالي ( ١٦ ٪ ) ومن البلدان العربية حوالي ( ٣٠ ٪ ) في العام نفسه ( عام ١٩٨١ ) .

ومن حيث التوزيع السليم لتجارتنا الخارجية فإن صادراتنا لا تزال تعتمد بصورة أساسية ومنذ مدة طويلة على سلعتين أو ثلاث من المواد الأولية الخامة ، سواء كانت معدنية أو زراعية . كانت هذه السلع في الماضي الحبوب والمواد الزراعية والحيوانية ثم أضيف إليها القطن الخام ولم تلبث الحبوب والمنتجات الزراعية والحيوانية ان اختفت من ميزاننا التجاري ، ليحل محلها في قائمة صادراتنا النفط والفوسفات ، إلى جانب القطن الخام بحيث أصبحت تشكل مجموعها حوالي ( ٨٨ - ٩٠ ٪ ) من صادراتنا الاجمالية .

وبالنسبة للمستوردات فهي أقل اعتماداً على سلع معينة أحادية أو ثنائية أو ثلاثية ، بل هي أكثر تنوعاً وبعثرة ، ولكنها تأخذ منحى معاكساً لمنحى الصادرات ، بحيث تشكل السلع المصنعة المأهولة في القسم الأعظم منها ، وتشكل المواد الوسيطة نسبة أقل ، والمواد الخامة أقلها جميعها ، وحسب الإحصاءات البحرية لعام ١٩٨١ فإن حوالي ( ٨٣ ٪ ) من مستورداتنا تنوزع بين الأقسام الخمسة الأولى على الشكل الآتي :



١ - منتجات معدنية	٣٦,٤ %
٢ - آلات ، أجهزة ، معدات كهربائية	١٥,٢ %
٣ - معادن حديدية ومصنوعاتها	٨,٣ %
٤ - منتجات المملكة النباتية والحيوانية والغذائية	١٦,٠ %
٥ - معدات نقل	٦,٤ %
	<hr/>
	٨٢,٣ %

ولئن كانت بعض هذه النسب من المستوردات معقولة ومقبولة في مرحلة التنمية الاقتصادية والاجتماعية وبناء القاعدة المادية المثينة كاستيراد الآلات والمعدات والسلع الرأسمالية والوسيلة وبعض المواد الغذائية ، ولكن بعضها الآخر غير مرغوب ويحتاج إلى إعادة النظر والمعالجة ، كاستيراد المواد الزراعية والحيوانية والنشكيلة الواسعة من المواد الغذائية والكمالية والتي تبلغ قيمتها السنوية بضعة مليارات من الليرات السورية منها ٣ / مليارات ونيف تقريباً قيمة منتجات نباتية وحيوانية وغذائية وبلدنا زراعي واقتصادنا يعتمد على الزراعة في الدرجة الأولى والقسم الأكبر من سكاننا يعمل في الزراعة، والقسم الأكبر من صادراتنا كان يأتي من الزراعة، وهذا يؤكد الحلل في بنية تجارتنا الخارجية الهيكلية وتركيبها السلعي وتوزيعها الجغرافي استيراداً أو تصديراً لا بد من معالجته وإزالته، ولكن أين يكمن هذا الحلل، وما هي الوسيلة لمعالجته، وما هو السبيل إلى إزالته ؟ . . كيف ومتى ؟ . .

وعلى المستوى الدولي فلا بد من الإشارة إلى ما يعانيه الاقتصاد الرأسمالي من أزمات واختناقات تنعكس على العلاقات الاقتصادية الدولية وخاصة

على اقتصاديات البلدان النامية والسائرة في طريق التحرر الاقتصادي والبناء الاشتراكي .

هذا فضلاً عن الاتجاهات السائدة في تعامل هذه البلدان مع البلدان الصناعية المتقدمة في مجال التجارة الخارجية والتي تتميز بالانخفاض المستمر في أسعار صادراتها والارتفاع المستمر في أسعار مستورداتها وبنسب عالية وبالتالي تفاقم عجوز موازين مدفوعاتها وزيادة أعباء ديونها الخارجية، ويمكن أن نذكر هنا بأن العجز المتراكم لموازين مدفوعات بلدان العالم الثالث - غير المصدرة للنفط - قد بلغ خلال الأعوال السبعة ١٩٧٤ - ١٩٨٠ ( حوالي ) ٣٢٠ مليار دولار أميركي ، كما تقدر المديونية الطويلة المدى لهذه البلدان في عام ١٩٨١ تجاه الدول الرأسمالية والمؤسسات المالية والمصارف الدولية بحوالي ٤٢٥ مليار دولار يضاف إلى ذلك ان عبء الدين العام الخارجي قد ارتفع من حوالي ( ١١٪ ) عام ١٩٧٤ إلى حوالي ( ٢١٪ ) في عام ١٩٨١ ، أي ان البلدان النامية كانت تدفع ما يعادل هذه النسب من دخلها من قيمة الصادرات المنظورة وغير المنظورة لتسديد أقساط ديونها مع الفوائد، ومنها من كانت تبلغ نسبة أعباء ديونها الخارجية ما ينوف على ( ٣٠ ٪ ) في السنة .

وهذا ما يؤكد الضرورة الملحة لتصحيح واصلاح النظام الاقتصادي العالمي واعادة بنائه من جديد على أسس جديدة يتحقق فيها التكافؤ في المبادلات والعدالة في المنافع والمساواة والاحترام المتبادل وانتفاء الاستغلال والتبعية في مجال التعاون والمصالح المشتركة، وأول ما يجب أن تسارع إليه الدول الصناعية المتقدمة هو ازالة الحواجز التجارية وغير التجارية التي تقف في وجه صادرات البلدان النامية إليها، وكسر الحلقة

الجهنمية في ارتفاع أسعار مستورداتها من السلع المصنعة ، وتخفيف الفوائد على قروضها، وتقديم المساعدات على تنفيذ برامج التنمية الاقتصادية والاجتماعية، واقامة القاعدة المادية الاساسية اللازمة لتقدمها الاجتماعي وتحررها الاقتصادي .

لقد تضمنت ونصت الخطط الخمسية جميعها ما نفذ منها وما هو قيد التنفيذ على ضرورة تصحيح بنية تجارتنا الخارجية وسلامة تركيبها من حيث تقليص العجز في الميزان التجاري وتنويع الصادرات وزيادة حجم المصنع منها مع الاقلال من الاعتماد فيها على المواد الاولية الخامية وكذلك ترشيد الاستيراد والاقلال من استيراد السلع الكمالية والترفيهية واعطاء الاولوية للآلات والتجهيزات والملح الرأسمالية ومستلزمات الانتاج والمواد الغذائية الضرورية والتوسع في انتاج بدائل المستوردات في اوسع الحدود الممكنة، ولقد قطعنا شوطاً لا بأس به في هذا المجال، ولكننا لم نبلغ بعد الهدف المنشود، ولا يزال علينا بذل المزيد من الجهد واعتماد العقلانية والتوازن في مبادلاتنا التجارية مع العالم الخارجي والتكشف وشد الخزام في أنماطنا الاستهلاكية في الداخل .

ومن تحليل وتقييم الوضع الاقتصادي في القطر العربي السوري خلال السنوات الاخيرة وخاصة خلال فترة الخطة الخمسية الرابعة ما بين ١٩٧٥ - ١٩٨٠ تبين أنه قد تحققت تنمية اقتصادية واجتماعية متزايدة، وان الاقتصاد السوري قد تطور تطوراً ملحوظاً، واستمر نموه في مختلف قطاعاته وكان معظم التطور والنمو ايجابياً في اتجاهاته ونتائجه، وان كان قليل منه غير مرغوب في بعض جوانبه، ولقد تصدت الاستراتيجية العامة للاقتصاد الوطني لعام ٢٠٠٠ . المنطلقات العامة للخطة

الخمسية للتنمية الاقتصادية والاجتماعية للسنوات ١٩٨١ - ١٩٨٥  
لمعالجة وتصحيح هذه الجوانب في مجال التجارة الخارجية وفق الأهداف  
المحددة لها ومن أهمها :

- ١ - تعزيز دور القطاع العام في التجارة الخارجية .
- ٢ - تقليص العجز في الميزان التجاري .
- ٣ - السعي لإيجاد توازن في التبادل التجاري مع مختلف الكتل  
الدولية بما يؤمن مصلحة القطر .
- ٤ - تحقيق زيادة في الصادرات من السلع والخدمات قدرها  
( ٣٧,١ ٪ ) عن مستوى سنة الأساس خلال فترة الخطة الخمسية الخامسة ،  
أي بمعدل نمو وسطي قدره ( ٦,٥ ٪ ) سنوياً .
- ٥ - تعديل البنية الهيكلية للصادرات بزيادة الأهمية النسبية مع  
السلع المصنعة ونصف المصنعة وخفض الأهمية النسبية للصادرات من  
المواد الخام .
- ٦ - زيادة الصادرات من الخدمات .
- ٧ - تحقيق زيادة في المستوردات من السلع والخدمات بنسبة قدرها  
( ١٨,٢ ٪ ) عن مستوى سنة الأساس خلال فترة الخطة الخمسية الخامسة ،  
أي بمعدل نمو وسطي قدره ( ٣,٤ ٪ ) سنوياً ،
- ٨ - تعديل البنية الهيكلية للمستوردات بزيادة الأهمية النسبية  
للمستوردات من سلع التكوين الرأسمالي ، وخفض الأهمية النسبية  
للمستوردات من سلع الاستهلاك النهائي ، وخاصة الكمالية منها .

## ٩ - تقليص المستوردات الخدمية .

في ظل هذه الظروف والوقائع التي تحيط بتجارتنا الخارجية دعت جريدة تشرين مشكورة بمبادرة من الاستاذ سمير صهارم إلى عقد سلسلة من الندوات الاقتصادية لبحث ومناقشة مواضيع تجارتنا الخارجية من مختلف جوانبها شارك فيها عدد من المسؤولين والمختصين - وعلى مستويات رفيعة من المعرفة والممارسة والشعور بالمسؤولية في هذا المجال .

وقد طرحت من خلال المناقشات وما تضمنته من تحليل علمي وعملي لمواطن الضعف والقوة في تجارتنا الخارجية حلول هامة جديرة بالاهتمام والعرض على مؤتمر موسع ومتخصص لدراستها والأخذ بما ينفع منها في تصحيح مسار تجلوتنا الخارجية وتحقيق الاهداف والمهام المحددة في الخطة الخمسية الخامسة للتنمية الاقتصادية والاجتماعية للسنوات عام

١٩٨١ - ١٩٨٥ .

ولاشك في أن مبادرة الاستاذ سمير صهارم المشكورة بطبع مآدار في هذه الندوات من مناقشات وبيانات وحلول سوف يغني مكتبتنا الإقتصادية ويزود القارئ والمسؤول الإقتصادي في آن واحد بمراجع جدي ومفيد ،

دكتور طه بآلي

## مقدمة

التجارة الخارجية بالتعريف شكل من أشكال العلاقات الاقتصادية، وهي عبارة عن مجموعة من العلاقات السلعية والنقدية والمواصلات لدولة ما مع دولة ، أو دول أخرى .

وهي ضرورية للدول كافة، سواء إذا نظرنا إليها من حيث قدرتها على توفير الموارد بعد بروز ما يمكن تسميته بالتخصص الدولي في العمل والانتاج ، أو التعريف بأهم وآخر المبتكرات التكنولوجية في ميدان الصناعة أو الزراعة أو الخدمات ، أو نقلها إلى دول أخرى . أو إذا نظرنا إليها أخيراً من حيث وظيفتها في تسريع الدورة السلعية ، وربط المنتجين من دولة ما ، بالمستهلكين في غيرها من الدول . الخ .

أو بعبارة موجزة ومن حيث الهدف النهائي ، فإن التجارة الخارجية تهدف إلى :

- توفير المواد الأولية أو الوسيطة للانتاج، أو الاستهلاكية للمواطنين
- تصريف الفائض من المواد المنتجة .

وتتساوى في تلك المهمة والوظيفة من حيث الشكل، الانظمة الاشتراكية مع الانظمة الرأسمالية، لكنها تختلف من حيث الجوهر ،

ففي النظام الاشتراكي تكون التجارة الخارجية في يد الدولة وذات أهداف إنسانية واجتماعية تنشط في خدمة الاقتصاد الوطني ، وتلبي الحاجات الأساسية والمتنامية للمجتمع ، بينما تتحكم علاقات المزاومة والصراع والنفوذ في السوق الرأسمالية .

وقد لعبت التجارة الخارجية في القطر العربي السوري دوراً هاماً في حياة القطر الاقتصادية والاجتماعية والسياسية ، وساهمت إلى حد كبير في توفير مستلزمات التطور والتقدم من خلال دورها في تطوير مختلف فروع الاقتصاد الوطني ، لا سيما بعد مرحلة التأميم التي تحققت في عام ١٩٦٥ إذ أنيطت مهمة التجارة الخارجية بالقطاع العام ليساهم إلى جانب الفروع الاقتصادية الأخرى بانجاز مرحلة التحويل الاشتراكي ، وتحقيق التحرر الاقتصادي الداعم للتحرر والاستقلال السياسي ، وبالتالي تعزيز القدرات الذاتية للقطر بما يكفل تدعيم صموده في وجه مختلف التحديات الداخلية والخارجية وتبعاً لذلك كان من الطبيعي أن تمر التجارة الخارجية بعدة مراحل ، ونظراً على سياستها جملة تعديلات ، كان آخرها أحداث السوق الموازية ، وتشكيل لجنة ترشيد الاستهلاك والغاء نظام الكوتا ، وغيرها وهي في كل الاحوال تبقى ضمن اطار السياسة التجارية المرنة والمتطورة للدولة ، المتسجمة مع روح العصر والتي تساهم في تحقيق التطور الاقتصادي والاجتماعي وتعزز المواقع السياسية وتدعم القدرات الذاتية للقطر .

وتبعاً لذلك كان من الطبيعي أيضاً أن تتعرض التجارة الخارجية السورية لجملة صعوبات وهي تؤدي دورها في رفع كفاية النشاط التجاري والتمويل المنظم للسوق الداخلية ، وتوسيع دائرة التعاون الاقتصادي

والتبادل مع العالم الخارجي ، وتلك الصعوبات تتعلق بأسباب سياسية ناجمة عن مواقف القطر القومية وتجاه حركات التحرر العالمية ، اذ راحت الدوائر الامبريالية العالمية تمارس العديد من الضغوط الاقتصادية ذات الاهداف السياسية ، والتي تنعكس بشكل سلبي على عملية التنمية وتوفير السلع الاستهلاكية في السوق ، أو تعود لاسباب اقتصادية ذاتية ناجمة عن كون القطر أحد بلدان العالم الثالث الفقيرة نسبياً ، والتي تسعى لأن تنتج بقدر ما تستهلك وقضع البرامج الطموحة لاستثمار خيراتها ومواردها وطنياً ، بما يوفر أسباب التقدم واشباع الحاجات الانسانية لمواطنيها ، فهناك صعوبات تتعلق بالانتاج ، واخرى تتعلق بالتسويق ، وغيرها تتعلق بالكادر الفني ، ورابعة تخرج عن النطاق القطري إلى النطاق العالمي من حيث العلاقات - الاقتصادية القائمة ، ومحاولات اقامة للعلاقات الدولية المتكافئة ، . . الخ .

واذا كانت الدولة قد وضعت يدها على التجارة الخارجية ، بحيث لم تترك للقطاع الخاص أن يمارس دوراً أساسياً أو رئيسياً في هذا المجال فإنها أوكلت إلى هذا القطاع أن يقوم بمهمة الإنتاج الصناعي والزراعي إلى جانب القطاع العام ، ووفرت له كل مستلزمات هذا الانتاج ، - لينطلق في تجارته إلى السوق العالمية ، ولعل في احداث السوق الموازية الكثير من الميزات التي كان يطمح اليها القائمون على هذا القطاع ، وسعت الدولة ولا تزال إلى تشجيع القطاع الخاص للاتجاه نحو التصدير بما يكفل تنفيذ الخطط المرسومة في هذا المجال .

ولعلنا في إحدى ندواتنا القادمة حاولنا أن نحدد مهام القطاع الخاص في تنشيط التجارة الخارجية ، دافعنا في ذلك هو وجوب أن يكون لهذا القطاع دوره الكبير في مهمة دعم الاقتصاد الوطني .



أنا نسعى من خلال الندوات التالية التي جاهدنا أن يشارك بها أكبر عدد ممكن من الاختصاصيين في مجال التجارة الخارجية عن القطاعين العام والخاص سواء من العاملين الفعليين في هذا المجال ، أو المهتمين به ، إلى وضع النقاط على الحروف من ناحية إبراز أهمية التجارة الخارجية كفرع رئيسي من فروع الاقتصاد الوطني ، وإبراز مشاكلها التي يمكن أن تعاني منها غالبية الدول النامية ليصار إلى الإلمام بها والسعي إلى حلها .

ولاشك بأن مكتبتنا العربية تفتقر إلى مثل هذه المواضيع الاختصاصية التي تتخذ الوضع الراهن أنموذجاً لها تحلله وتناقشه ، فلا تتوه في العلم النظري الأكاديمي العام ، ولا تفرق في تفصيلات بعض الدقائق الاختصاصية جداً ، لهذا كان بيننا مشاركاً الاستاذ الجامعي ، وكان معنا أيضاً التاجر ، وكان معنا المسؤول الحكومي وحتى المهتم بعملية النقل وغيرهم .

وبهذه المناسبة نشكر لكل مشارك تواجده وجهده ومحسن تقديمه ومناقشاته الغنية والقيمة التي نرجو أن تضيف الشيء الكثير إلى مكتبتنا الاقتصادية في القطر والوطن العربي .

كما نتوجه بشكرنا إلى السيد الدكتور طه بالي . معاون وزير الاقتصاد والتجارة الخارجية الذي كان معنا مشاركاً ، وها هو معنا مقدماً لهذا الكتاب .

وشكرنا إلى السيد مدير عام مؤسسة تشرين للصحافة والنشر الأستاذ عميد خولي الذي وجه إلى إقامة هذه الندوات ونشرها في صحيفة تشرين .

مرة ثانية التجارة الخارجية مرآة لعلاقات الإنتاج بالاستهلاك في

الاقتصاد ، وتصور علاقات الاقتصاد مع العالم الخارجي الناجمة عن  
ضرورة تأمين متطلبات السكان العملية والانتاجية هذا من العالم .  
وبعد . . نرجو أن نكون قد وفقنا في اختيار عناوين الندوات أو  
اعدادها والتقديم لها وادارتها ، بما يخدم هدفنا في تزويد القارئ الكريم  
بخلاصة علم وخبرة العديد من أساتذتنا واختصاصيينا في هذا القطر ،  
في مجال التجارة الخارجية . .  
والله من وراء القصد . .

سمير صارم

. . .



## الفصل الأول

### التجارة الخارجية نظرة عامة

المشاركون حسب تسلسل الحديث : \*

الأستاذ صلاح علوش : مدير عام الشركة العامة للصناعات التحويلية

رئيس لجنة تصدير منتجات القطاع العام

الأستاذ سالم حداد : مدير عام المؤسسة العامة للتجارة الخارجية

للمواد الكيماوية والغذائية / غذائية /

الأستاذ عبد القادر قدورة : مدير عام المؤسسة العامة للصناعات الكيماوية

الدكتور داود حيدو : مدير التجارة الخارجية في وزارة الاقتصاد

والتجارة الخارجية .

---

\* الوظائف المذكورة للمشاركين في هذه الندوة والندوات التالية هي التي كانوا يشغلونها  
أبان انعقاد الندوات ، لذلك اقتضى التنويه .



## \* سمير صارم :

— ارتفعت قيمة المستوردات السلعية من / ٦١٧٣ مليون ليرة سورية عام ١٩٧٥ إلى / ١٣٠٦٦٪ / مليون ليرة سورية في عام ١٩٧٩ أي بمعدل نمو وسطي سنوي قدره / ٢٠,٦٪ / بينما ارتفعت قيمة الصادرات السلعية من / ٣٤٤١ مليون ليرة سورية عام ١٩٧٥ إلى / ٦٤٥٣ مليون ليرة سورية في عام ١٩٧٩ أي بمعدل نمو وسطي سنوي قدره ( ١٧٪ ) ونتج عن ذلك أن ازداد العجز في الميزان التجاري السلعي من / ٢٧٣٢ مليون ليرة سورية في عام ١٩٧٥ إلى / ٦٦١٣ مليون ليرة سورية في عام ١٩٧٩

وقد ازداد الاستيراد من سلع الاستهلاك الوسيط بمعدل سنوي مرتفع نسبياً حيث بلغ ( ٢٤,٤٪ ) خلال هذه الفترة وبقيت هذه السلع تحتل النصيب الأكبر من مستوردات القطر اذ بلغت نسبتها ( ٦٠,٧٪ ) في عام ١٩٧٩ بعد أن كانت ( ٥٤٪ ) في عام ١٩٧٥ . وأما سلع التكوين الرأسمالي فتأتي بالدرجة الثانية بعد سلع الاستهلاك الوسيط اذ بلغت نسبتها ( ٢٢,٤٪ ) في عام ١٩٧٩ بعد أن كانت تمثل ( ٢٩٪ ) في عام ١٩٧٥ وكان معدل نموها السنوي وسطياً ( ١٣٪ ) خلال هذه الفترة .

ويأتي استيراد سلع الاستهلاك النهائي في الدرجة الاخيرة بالمقارنة مع سلع الاستهلاك الوسيط و سلع التكوين الرأسمالي، حيث بلغت نسبتها

(١٧٪) بالرغم من أن استيراد هذه السلع كان يتزايد بمعدلات عالية نسبياً حيث بلغت (١٩,٨٪) وسطياً في السنة خلال الفترة ذاتها .

ومن جهة التصدير السلعي كانت سلع الاستهلاك الوسيطة وأغلبها من المواد الخام الزراعية والاستخراجية تمثل الجانب الأكبر من صادراتنا السلعية اذ بلغت نسبتها (٩١,٨٪) خلال فترة ١٩٧٥ - ١٩٧٩ والباقي يمثل سلع الاستهلاك النهائي و سلع التكوين الرأسمالي . ويشكل كما نرى نسبة ضئيلة جداً .

ومن حيث تطور تجارتنا الخارجية حسب طبيعة المواد خلال الفترة ذاتها ما بين عام ١٩٧٥ - ١٩٧٩ فقد بلغت نسبة صادراتنا من المواد الخام ما يقارب (٨٨٪) من مجموع الصادرات في حين بلغت نسبة الصادرات من السلع نصف المصنعة حوالي (٣٪) وبقيت نسبة الصادرات من السلع المصنعة تراوح حول (٩٪) تقريباً . وبالنسبة للمستوردات حسب طبيعة المواد فقد كانت المواد الخام والسلع نصف المصنعة تمثل أكبر من نصف مجموع المستوردات السلعية حيث بلغت نسبتها حوالي (٥٤,٨٪) في عام ١٩٧٩ بينما كانت في حدود (٥٣٪) في عام ١٩٧٥ .

أما مستورداتنا من السلع المصنعة خلال هذه الفترة فقد كانت تمثل حوالي (٤٧٪) في عام ١٩٧٥ انخفضت قليلاً إلى نسبة (٤٥,٢٪) في عام ١٩٧٩ . وإذا كان لنا مانشير إليه من خلال تطور مبادلاتنا السلعية من حيث طبيعتها وحسب استعمالها فهو العجز المتنامي في الميزان التجاري الذي ارفع من (٦٨٣) مليون ليرة سورية في عام ١٩٧٥ إلى (١٥٧٩) مليون ليرة سورية في عام ١٩٧٩ والذي يعكس التقصور الواضح في

الانتاج المحلي عن تلبية الطلب الداخلي على السلع الاستهلاكية والوسيلة واعتماده على العالم الخارجي في تلبية حاجات الاستهلاك النهائي ومستلزمات الانتاج الوسيطة (\*)

هذا العجز مطلوب أن نسدده عن طريق عدة أمور يأتي في مقدمتها تنشيط الصادرات . . والسؤال البديهي الذي يمكن أن يتبع ذلك القرار ، هو كيف يتم ذلك ؟ . .

للإجابة على هذا السؤال الكبير وما يتفرع عنه من أسئلة أخرى التيقنا عدداً من المسؤولين في القطاع العام ذاته ، وكانت الإجابة على السؤال الكبير المشار إليه ، بتفرعاته التي ستعرض لها ، مادة ندوتنا . لكن وقبل أن نبدأ الحوار لابد من التأكيد مرة أخرى على أهمية الصادرات . ليس لأنها مورد لتأمين العجز وسده ، أو لأنها مورد لتأمين العملات الصعبة ، وتمويل المستوردات ، بل لأنها تلعب دوراً هاماً في عمليات التنمية وترتبط ارتباطاً وثيقاً بعمليات الانتاج والبناء الاقتصادي ، وبالتالي زيادة الدخل القومي ، اضافة إلى مساهمتها المعروفة والهامة في اقامة علاقات تجارية دولية مستقرة ومتكافئة .

انطلاقاً من أهمية عملية التصدير التي تعني سد العجز في ميزان المدفوعات وتصحيح الخلل في الميزان التجاري وتأمين العملات الصعبة اللازمة لعمليات التنمية والانتاج ، وتمويل المستوردات اضافة إلى زيادة الدخل القومي أيضاً لكونها تلعب دوراً بارزاً في اقامة علاقات دولية

---

\* بشأن أعوام ١٩٨٠ - ١٩٨١ انظر الملاحق المثبتة في نهاية هذا الباب .



مستترة والمتكافئة . . ونظراً لأن الفائض في انتاج القطاع العام بدأ يتراكم ، وهذا يعني مشكلة كبيرة تستدعي ضرورة الإسراع في إيجاد الحل المناسب والمخرج السليم والصحيح لهذه المشكلة ، لذا نرى من الضروري أن نحاول المشاركة بإيضاح الأمرين التاليين :

الأول : أهمية عملية التصدير ومعناها .

الثاني : كيفية التخلص الصحيح من الانتاج المتراكم .

ويمكن في هذا المجال ولايضاح هذين الأمرين أن نطرح السؤال التالي :

— لماذا عملية التصدير ؟ . . كيف بدأت منتجات القطاع العام تتراكم وماذا يعني ذلك ؟ وما علاقة هذا بالأمر التالية :

— نوعية الانتاج — الجودة — وضع الخطط — القوانين ؟ . .

لقد أكد السيد الرئيس محافظ الأسد ، في ورقة العمل الوطني للمرحلة المقبلة على ضرورة تعميق وتوسيع دور القطاع العام في قيادة الاقتصاد الوطني ، واستمرار مراجعة قوانينه وانظمته ، بما يكفل تحويره من الروتين ، وزيادة صلاحيات قياداته المباشرة ، وتعزيز كفاءات هذه القيادات وقدراتها ومعالجة كافة الظواهر السلبية التي تبرز خلال الممارسة .

فما هي تلك السبلات ؟ وما هو المطلوب ونحن نبني الدولة المعاصرة في مجال تعميق وتوسيع دور القطاع العام في قيادة الاقتصاد الوطني وتحديد ما هو المطلوب في مجال تنشيط صادرات هذا القطاع من أنظمة أو قوانين أو اجراءات ؟ . .

## • صلاح علوش :

— في البداية أرى ونحن نتعرض لهذا الموضوع لابد أن نطرح عدداً من الاسئلة الهامة كما أرى ، وهي :

ماذا نتج ؟ ، ما هي المادة الأولية المستخدمة ؟ . . ما هو حجم الانتاج بالمقارنة مع الطاقات الانتاجية المبذولة ؟ ما هي تكاليف المنتج ؟ .. أيضاً كيف نتج وهل تتفق هذه الكيفية مع متطلبات السوق الاستهلاكية ؟ ثم هل سيكون التصدير على حساب الحاجة المحلية أم لا ؟ . . وأخيراً إلى أي الاسواق يمكن أن ندخل وكيف ؟ . . وفي هذا المجال نتطرق إلى المرونة التي يتمتع بها المسؤولين عن التصدير وهل هي موجودة أم لا . . .

## • سمير صارم :

— هذه أسئلة تنفرع عن السؤال الكبير الذي طرحناه والتي نسعى للحصول على جواب لها . .

## • سالم حداد :

— أرى أنه لابد أولاً من تبيان وتعداد أسباب المشكلة التي نسعى لمعالجتها على النطاق الرسمي ، وفي هذه الندوة وهي مشكلة التصدير ، وبالتحديد تصدير منتجات القطاع العام.. اقول ان مشكلة التصدير برزت في السنوات الاخيرة نتيجة الأمور الثلاثة التالية :

الأول : زيادة الطاقة الانتاجية بشكل لم يعد ممكناً للسوق المحلية ان تستوعب الكميات المنتجة ..

الثاني : شدة المنافسة وخاصة في الاسواق العربية المفتوحة لكل المصادر الانتاجية .

الثالث : احتياجنا كدولة نامية لتغطية الاحتياجات اللازمة من المستوردات إلى القطع الاجنبي فلم يعد ممكناً تلبية حاجات الاستيراد من القطع الا عن طريق التصدير . .

تلك الأمور الثلاثة التي برزت في السنوات القليلة الماضية جعلت من التصدير حاجة ضرورية وملحة وكان من الطبيعي التهيؤ لها منذ زمن ، لكن هذا التهيؤ لم يكن بالشكل المطلوب .

• عبد القادر قدورة :

— يمكن اضافة نقطة أساسية إلى الأمور التي جعلت من التصدير حاجة ، وجعلت منه مشكلة بحاجة إلى حل ، هذه النقطة هي اننا ندخل مجال صناعات جديدة غير موجودة في الوطن العربي ، ولم تتعود الأسواق العربية ان ترى مثل هذه الصناعات وهي تحمل اسم البلد العربي صانعاً ، هذه الصناعات هي أقلام الرصاص والورق والاطارات والمصابيح والاسمدة ، والمشكلة تتجسد في ضرورة تصدينا لشركات عالمية كبيرة لها باع طويل في هذا المجال صناعة وتصديرآ ، ولها العملاء والزبائن والسمعة الدولية .

أقلام الرصاص مثلاً كانت لالمانيا الغربية والصين واليابان، وقد دخلنا هذه الصناعة ، وسندخل في منافسة مع الشركات العالمية الصانعة للاطارات .

الأمر الآخر هو اننا بحاجة إلى التصدير لتعديل الميزان التجاري ، فنحن نستورد كميات كبيرة من المواد الأولية ، هذه المواد تصنع في شركائنا ثم نكدس ، وبالتالي فاننا نحمد عمالات صعبة نحن بحاجة إليها . .

اذن ونتيجة الحاجة إلى التصدير كضرورة اقتصادية وتنموية ، خاصة وان مادة التصدير موجودة ، وكوننا ندخل مجالات صناعية جديدة كانت تقوم عليها شركات عالمية كبرى ، فاننا سندخل منافسة حامية ، ومن هنا ينبغي أن نوفر الكادر القادر على عملية التصنيع الجيد ، القادر على المنافسة ، والخبير بكافة طرقها وهذا يتطلب السرعة في إيجاد الحل، وقد بدأت كما أشرت مصانعنا الجديدة تؤتي ثمارها ، ومنذ البداية ، عندما كانت هذه المصانع مشاريع على اوراق حددنا في الدراسة الاقتصادية لها ان نسبة التصدير ستكون كذا ، وقد تصل إلى ٨٠ ٪ من انتاجها ، وقد تقارب ال ٤٠ ٪ .

د . داود حيدو :

— بالتأكيد اننا عندما نمارس عملية التصدير ، يجب أن نمارسها كونها عملية اقتصادية، وليس كحاجة أو حالة اضطرارية، انما يجب، أن نمارسها كجزء من العملية الاقتصادية التي تتم في القطر ، وكما يجب أن يكون لها ريعية ، ينبغي ان يكون لها أسس، سواء منها ما يتعلق بعمامة الانتاج أو التسويق ، وهذا يقودنا إلى الاسئلة التي طرحتها في بداية الندوة، وهي أية منتجات يمكن أن نصدر؟ وإلى أي بلد؟ وبأي سعر؟ ونقرر بعدها ان كانت ريعية الصفقة مجدية . . أيضاً حتى تتحول عمامة التصدير إلى عمل اقتصادي يؤدي إلى زيادة الدخل القومي والقطري بالتالي يكون أمامنا أسواق في الخارج ، ومثلها في الداخل .

\* صلاح علوش :

— أعقب على عملية التصدير فأقول انها تتلازم مع الانتاج ، ولاتقل أهمية عنه . .

\* سمير صارم :

حتى الآن لم ندخل في المشكلة كما ينبغي . . لماذا تنشط عمليات الاستيراد ، عكس عمليات التصدير ؟ خاصة وان لذلك كما نعتقد دوراً في المشكلة وسببها ؟ . .

\* عبد القادر قدورة :

— هناك عمليتان مرغوبتان على الصعيد الجماهيري ، هما الانتاج والاستيراد . وهنا نخطر لي عبارة قيلت وتقال ، وهي ان المصدر ذليل بينما المستورد مستكبر ومتعال . . . عندنا المصدر يعرض بضاعته ولا أحد يأتي ؟ لاننا لا نستطيع أن نستقطب أحداً ، فعندما نقول مثلاً أننا بحاجة إلى كذا طن من احدى المواد الاولية ، يأتينا وكيل الشركة أو مندوب عنها ليعرض لنا هداياه وخدماته واستعداده لأن يحملنا لزيارة الشركة على حسابه . بينما نحن لا نستطيع أن نهدي أحداً حتى القلم الناشف . وهذه نقطة أساسية تجعل لدينا من التصدير مشكلة أحد أسبابها القيود المفروضة على المسؤولين عن هذه العملية . ما يجب أن يعلمه الجميع ان للتصدير أهمية كبرى ، فليست مشكلة ان انفقنا ثمانية ملايين ليرة مصاريف دعوات وزيارات مقابل صفقة قيمتها مئتي مليون ليرة سورية ، إذ سنكون راجحين . لماذا لا ندفع التسعة حتى تأتينا العشرة ؟ . . وهذه ستأتي بالتأكيد . .

\* د . داود حيدو

هناك نقطة هامة وهي اننا حتى الآن أو لما قبل فترة قريبة نتّج سلعاً اعتدنا على تصريفها كالأقمشة والمنسوجات وتوجد لها الاسواق التقليدية ،

لكننا مقبلون على مرحلة جديدة ، وهي مرحلة دخولنا الصناعات الحديثة . . . . فهل خططنا لتصريف الفائض منها ؟ . . اذا فاض الناتج من خيوط النابلون مثلاً نوقف الاله ، أو نكتفي بوارديه واحدة ، لكن الافران لا تقف الا للصيانة، وهذا يحدث كل عدة أشهر مرة ، فأين سنذهب بالفائض من انتاج هذه الافران وهو كيماوي في غالبيته ، وكما ذكر الاخ عبد القادر فقد دخلنا مجالات صناعات جديدة وعالمية في نفس الوقت كالاطارات والمصاييح والاسمدة . . ورداً على التساؤل الذي طرحته ، وسواء تم التخطيط المسبق لتصريف الناتج محلياً أو خارجياً أم لم يتم، أستطيع القول اننا قادرون على ان نقوم بالانتاج والتصدير لاعداد المواد ، دليلنا في ذلك البترول ، فعندما بدأنا باستغلال النفط وطنياً ، كنا نسمع من يقول لنا بأننا لسنا قادرين على تدليل الصعوبات التي ستعترضنا لكن تبين للعالم اننا قادرون على تدليل ما يعترضنا من الصعوبات . اعود للقول اننا ونحن نواجهه أو نهيء لانتاج صناعات جديدة كالورق والاطارات فالسؤال ذاته يواجهنا : هل نحن قادرون على تسويق انتاجنا أم لا ؟ . . أعتقد واستناداً إلى تجربة استثمار البترول وطنياً اننا قادرون ، انما يجب أن نتحلى أولاً بروح وطنية، فالتصدير مهمة وطنية ، وهذا يعني أن نبذل قصارى جهدنا ، وأقصى ما نستطيع من طاقات ، خاصة لدى الدولة ، من أجل تهيئة وتنظيم واعطاء كل الامكانيات لتوفير الاجهزة التي يمكن أن تقوم بهذه العمليات ، الاسواق تطلب السلع والاسعار عالمية ، وانتاجنا لن يكون سيئاً ، لأن معاملتنا حديثة . .

\* سمير صارم :

— اذن هناك اجراءات محددة ينبغي اتخاذها من حيث تكوين أداة العمل

اللازمة ؟ . .

## \* د . داود حيدو :

— بالتأكيد. وينبغي أن نقف أمام أية عقبات تحد من اتجاهنا نحو التصدير ،  
فينبغي أولاً تسويق هذه المنتجات بأيدينا ، وهذا يعني أن نهيء لها مسبقاً  
حتى لانفاجأ بالانتاج يتكدس ، مع ما يعني ذلك من تجميد أموال بالقطع  
الاجنبي ، وهذا يستدعي توفير الاجهزة المختصة ، المجسدة للخبرة  
والاخلاص والصلاحيات ، وأعتقد أنه اذا توفر ذلك فلن يكون لدينا  
أية مشكلة تسويقية ، سواء في المنتجات الحالية أو المستقبلية .

## \* سمير صارم :

— لكننا الآن نعيش مشكلة تكدس العديد من المنتجات ؟ . .

## \* عبد القادر قدورة :

— والذي يزيد في تعقيد هذه المشكلة أن قيمتها تنخفض من سنة لأخرى ،  
بسبب تعرضها للتلف ، وفوائد رأس المال وتغير المواصفات ، وغير  
ذلك من الاسباب . . من هنا أقول بضرورة بيع السلع بالأسعار العالمية  
وليس بالأسعار الثابتة التي نضعها ، والتي ينبغي كما نعتقد أن تستمر  
لهذه السنة والسنة والقادمة والتي بعدها . وهذا عدا عن كونه يخلصنا  
من فائض متراكم تساهم عائداً في عملية التنمية ، فانه يعطي سمعة سياسية  
دولية حسنة ، وهذه السمعة لاتقاس بحجم الاستيراد ، بل بحجم التصدير  
كون هذا الاخير يعطي دليلاً على مدى التطور الاقتصادي الحاصل ، خاصة  
إذا كانت المادة المصدرة مصنعة ، وليست خاماً أو نصف مصنعة ،  
والمعروف ان الدول الرأسمالية كانت تفرض على الدول النامية تصدير  
منتجاتها دون تصنيع . . وهنا لابد من الإشارة إلى ان اهتمام الدولة

بموضوع ضرورة تنشيط عمليات التصدير يبشر بالخير ، وحتى الآن تم تصدير الكثير من البضائع المكسدة ، وقد شكلت لجان لبحث عملية التصدير وطريقة تطوير وتنشيط هذه العملية ، ويمكن أن يتم ذلك عن طريق توفير التسهيلات اللازمة ، سواء المتعلقة منها بالشحن البري أو البحري أو المتعلقة بالتسهيلات المصرفية وتسهيلات في التفريغ أو إيجاد الاجهزة القادرة على فهم طبيعة وأهمية عملية التصدير فتوليه الاهتمام المطلوب .

#### \* سمير صارم :

— هنا نخطر لنا أن نتساءل ونحن على أبواب مرحلة جديدة في التصنيع . ماذا اعددنا من تسهيلات ، خاصة من جهة النقل والتفريغ في الموانئ ، كوننا كنا ولا نزال نشكو التأخير في عمليات التفريغ ، أو التحميل ؟ . .

#### • عبد القادر قدورة :

— حسب معلوماتي لم يتم شيء في هذا المجال فنحن مثلاً سننتج في القريب كميات كبيرة من الاسمدة وهذه المادة يتبادلها العالم ( دكمه ) أي دون تعبئة بأكياس . وتوجد بواخر يمكن أن تحمل مثل هذه الكميات ، وتقدر سعة البواخر بما يقارب العشرين أو الثلاثين ألف طن واستقبال هذه البواخر يعني أن نهيء الطاقة الكبيرة للتحميل التي تتجاوز الثلاثة آلاف طن يومياً . . إذا استمر الأمر كذلك ونحن لانتعتقد بهذا نتيجة اهتمام الحكومة بهذا الأمر ، فسيأتي اليوم الذي نجد أنفسنا فيه أمام ثغرات ومشاكل لا نعرف كيف نواجهها ، وستعرقل عملية التصدير التي اجتمعنا على أهميتها وضرورتها والتي تقدم للقطر الارباح والقطع الاجنبي والسمة السياسية الجيدة وتساهم في عمليات التنمية .



• سمير صارم :

— هذا الاجراء مطلوب على الصعيد الداخلي.. لكن ماهو مطلوب على  
صعيد الاسواق المستوردة لمنتجاتنا ؟ . .

• عبد القادر قلنورة :

— نحن كما اسلفنا مطلوب منا أن نهيم أنفسنا للنمافسة الشديدة  
والحامية ، وهذا يعني أن نعرف ماذا ننتج وكيف ننتج ، ومطلوب منا  
أن نعرف كيف نصدر خاصة وان لكل سلعة ظروفها ، فلا يمكن أن  
تكون طريقة تصدير السلع النسيجية نموذجاً لتصدير السلع الغذائية ،  
أو غيرها ، ومطلوب منا أن نعرف كيف نتصدى للاحتكارات العالمية.  
وتتجلى وطنية أبة دولة بمقدار سعيها للخلاص من هذه الاحتكارات  
وتسويق انتاجها وطنياً ، فعلى سبيل المثال نجد أن خمس شركات في العالم  
تعمل في الحبوب، وكل الشركات الاخرى تعمل لحساب تلك الشركات  
الخمس ، كذلك الاسمدة، والفوسفات ، والقطن، والبترو، والنحاس ،  
من هنا يجب أن يكون تصديرنا مستنداً على جودة انتاجنا ، واذكر ان  
انتاج معمل البصل المجفف في السلمية يباع في أرقى دول العالم مثل  
سويسرا، كما يباع في بريطانيا وغيرها ، والسبب هو جودة هذا الانتاج  
المعد للتصدير والذي استطاع أن يقف وجهاً لوجه أمام الانتاج المنافس  
في الأسواق الخارجية . . . اذن أهم ما يجب أن نسعى باتجاهه أولاً هو  
جودة الانتاج ، وان نسأل أنفسنا كيف ننتج الافضل ؟ . . ولما ننتج ؟ . .  
أيضاً ماذا فعلنا من أجل التسويق ؟

• صلاح علوش :

— بالتأكيد لن نستطيع خلال ندوة واحدة ان نغطي موضوع التصدير

والمشاكل التي يعانيها ، والعراقيل التي تقف حجرة عثرة دون تأديته لدوره في عملية التنمية ، لكن ومن خلال تجربتي وعلمي في القطاع للعام اعتقد ان هناك مشكلة هامة تجلر الاشارة اليها وهي مسألة النقل الخارجي ، فمكتب الدور يضع الاسعار التي يريد ، وهذا يرفع سعر السلع المصدرة ، بمعنى آخر ان مكتب الدور يضرب أسعار التصدير ، أيضاً هناك موضوع المعارض الدولية ، فاشترأنا بالمعارض الدولية كان حتى الآن يعني أن يكون ضمن أحد الاجنحة التي يتم عرض السلع السورية من خلالها ويقوم على المعرض أشخاص لا علاقة لهم بالتجارة أو بالتصدير ، أي أنهم مجرد مراقبين للسلع ، وبعد انتهاء المعرض يعاد تغليف السلع لتتوزن حتى المعرض القادم ، هذا يعني أن المعرض لا يحقق لنا شيئاً ، بينما ينبغي أن يكون فرصة سانحة للتعرف على السلع المنافسة ، والتعريف بمنتجاتنا ، أو بعثارة أخرى يكون سوقاً تجارية لنا .. ذهبت إلى اليمن الشمالي ثم الجنوبي ، وفوجئت بأن المنتجات السورية غير متداولة ، مع ان الانتاج السوري مرغوب في هذه الدول ودول الخليج العربي أيضاً ، وهناك بضائع مستوردة كثيرة ، لكن هذه المنافسة تسبب لها بعض الكساد ، وفي أحد الاجتماعات مع السيد رئيس مجلس الوزراء طرحت موضوع المعارض الدولية وقد كان متحمساً لموضوع ضرورة تنشيط الصادرات وكالت هناك فكرة اقامة المعارض المخصصة للأسواق العربية لتعريف مواطنيها بالمنتجات العربية السورية . . .

• سمير صارم :

— ذكرتم أن البضائع السورية تعاني بعض الكساد نتيجة المنافسة الشديدة ،

(\*) نشط القطر مؤخراً باقامة المعارض في بعض الدول الاجنبية لعرض وتصريف المنتجات السورية ، وقد اقيم في الشهر السابع والخمسين من عام ١٩٨٣ معرضان في طهران وموسكو وبيعت خلالها كل المنتجات المعروضة .

بتصوركم كيف نجابه هذه المنافسة ؟ . .

صلاح علوش :

نجابه هذه المنافسة بالإجابة على السؤال :

- كيف نصلى ؟ . .

نحن لا نريد أن نفرص أنفسنا على الآخرين ، اذن لابد من إيجاد الطريقة التي تجعل الآخرين يقبلون علينا ، اذن المطلوب امكانيات وصلاحيات ، وفي أحد الاجتماعات بوزارة الاقتصاد طرح مثل هذا الموضوع ، وقيل يومها أنه يجب أنه يعطى المصدر كافة الصلاحيات والامكانيات والمكافآت ، على مستوى شخصي أو جماعي . . نحن لانزال في البداية ولا بد من بذل مزيد من الجهد للوصول إلى ما نبغي ، ونجد للقطاع العام الأسواق المطلوبة .

• سمير صارم :

أستطيع أقول الآن . أننا لعلنا مشكلة فائض من الانتاج ، ونطالب بإيجاد قوانين وأنظمة وحلول مختلفة لهذه المشكلة ، لكن تلك المطالبة تدفعنا للتساؤل . . لماذا وقعنا في هذه المشكلة ؟ . . لماذا لم نحسب حساباتها قبلاً ، فبدلاً الآن نبحث عن الاسواق ، ونبحث عن طرق التصريف . .

أيضاً نحن أمام مشكلة مستقبلية متضاف إلى المشكلة القائمة ، ذلك عندما تبدأ المعامل الجديدة انتاجها المعد أصلاً حسب الدراسات ، وفي أكثره ، للتصدير ، في حين لم نهيء أنفسنا لذلك . . لماذا ؟ . .

• عبد القادر قبورة :

- عندما نتعاقد على مشروع معمل ما ، ندرس طاقته وفرص العمل التي يتيحها ، وندرس كلفة المشروع . . هذا على الورق ، لكن عند التطبيق نجد أنفسنا أننا لم ندرس شيئاً . . نعطي مثالاً . . بل أمثلة :

— نحن نصنع قلماً ، ورغم اللواصة المستفيضة نجد أن تكلفته أكثر  
ثلاث مرات من سعر تصديره .

— في شركائنا نسمى من خلال الاجتماعات الادارية المختلفة  
للواصة الخطة الانتاجية والاستثمارية ، وخطة التصدير ، لكن أكثر ما  
نعتنيه أهمية هو الخطة الأولى ، وهكذا يأتي الوقت الذي يشككس فيه  
الانتاج لأن أحداً لم يهتم بخطة التصدير كما ينبغي .

— نحن في هذا القطر أقمنا مصنعاً للغاز الطبيعي ، وهذا تم بعد  
دواصة مستفيضة ، مع ذلك فإن كلفة الطن الواحد ستكون أكثر بكثير  
من سعر بيعه عالمياً . فكيف سنصدر هذا المنتج المعد للتصدير أصلاً ؟ ..  
وهنا لابد من توضيح نقطة أشار إليها الدكتور داود ، وهي ان التصدير  
مهمة وطنية ، لكن هذه المهمة ليست وقفنا على العاملين بالتصدير ،  
بل أيضاً مسؤولية العامل وراء آتته فبدل أن يهمل ( ٥ ) كغ بوحدة يومياً  
يهمل ( ٤ ) كغ فقط ، فهذا يعني أنه ينفذ مهمة وطنية كونه يساهم في تقليل  
التكلفة ، وإذا أنتج من أصل ألف متر قماش ، تسعمائة متر من النوع  
الجيد ، يكون قد نفذ مهمة وطنية ، وبمقدار الاستغلال الاعظمي لئله  
ينفذ مهمة وطنية ، وتكون السلعة قادرة على المنافسة بجدارة . . كيف  
تباع قطعة القماش من تايوان وكوريا ، في أسواقنا العربية ، بأقل مما  
تباع به قطعة القماش السورية ، رغم بعد المسافة بين تلك الدول وهذه  
الأسواق ؟ . . .

نحن لا نطالب بأن يكون استغلال العامل رأسمالياً ، بل اشتراكياً ،  
وطنياً ، فإذا كان المعمل يحتاج لأربعمائة عامل فلا ينبغي أن يزيد عدد  
العمال ، لأن هذه الزيادة ستحل عبثاً على قيمة المنتج النهائي .

اذن عملية التصدير عملية معشبكة مع عملية الانتاج ، ومع عملية التطوير ، ومسألة التطور هامة جداً في عملية للتصدير اذ أننا لا نزال حتى الآن نتتبع على سبيل المثال أجنبية تعود المواطن لبسها منذ عشر سنوات.. بمعنى أننا لا نواكب العصر في تطور هامين حيث ما يطرأ من جديد على الأسواق ، ونراعي أذواق المستهلكين ورغباتهم ، وطالما ان ذلك سيستمر فان فرص التصدير تكون أقل .

• سمر صارم :

تعبيراً على المهمة الوطنية في مجال التصدير ، واعتبار انجاز العامل لعملة بالشكل الامثل قدر الامكان نوع من المساهمة في تنفيذ هذه المهمة ، أود الإشارة إلى أن ذلك يتعدى العامل والمسؤول عن التصدير ليشمل كل من لهم علاقة بالعملية الانتاجية ، وحتى ما قبل هذه العملية، وأيضاً فان الادارة غير الناجحة لأية شركة ستساهم في تخريب المعمل والانتاج ، وبالتالي فان شعار الرجل المناسب في المكان المناسب ضرورة وطنية . . ان الارقام التي تعرضنا لذكرها في مقدمة هذه العدد خفيفة وطبيعي ان جملة الاخطاء التي تراكت بدءاً من عملية التخطيط ، وانتهاء بعملية التصدير ، مروراً بكلفة العمليات الأخرى ، كانت سبباً في بروز مشكلة اسمها مشكلة الفائض في انتاج القطاع العام ، ومسؤولية هذه الاخطاء تقع على الكثيرين . اذكر قول أحد الاقتصاديين أننا دفعنا ثمن علب فارغة فقط لاحد أنواع الجبن المستورد خلال السنوات الثلاث الماضية ما يكفي لوضع أكثر من معمل لانتاج مثل هذا الجبن موضع التشغيل ؟ ! .

تري أليس لكل تلك الأمور علاقة بالخط البياني المتدهور للتصدير والعجز الذي يمكن أن يتشكل ؟ .

• د . داود حيلو :

— نحن في هذا القطر لدينا تجربة في عمليات الانتاج والتصنيع ولسنا جديداً على هذا العمل ، أيضاً لسنا متعددين على عملية التجارة ، وكما نحن أذكىاء في عمليات الاستيراد ، ينبغي أن نكون أذكىاء في عمليات التصدير ، فقط باستخدام هذا الذكاء بالمجالين معاً ، فالخط الفارق بين العملتين هو المرونة أكثر والتعالي . . لدينا مؤسسات مارست عملية التصدير واعتقد أنه اذا أحسننا تنظيم هذه المؤسسات ودعمها ، وقدمنا لها بعض التسهيلات نستطيع القيام بهناء العبء ، على سبيل المثال فهناك مؤسستي تسويق الأقطان ، وإدارة حصر التبغ والتبناك . ونعرف أن بعض مؤسسات التصدير الأخرى تعمل في ظروف صعبة وهي تحاول العامل في الأسواق الخارجية وتتعلق هذه الصعوبات بالروتين الذي يقيدنا مع الإدارات والبنوك والمرافئ والنقل ، وأضيف هنا أن العمل وحده لا يمكن أن يشكل عبئاً على الانتاج ، بل الروتين بما يتبعه من تكاليف نتيجة هدر الوقت ومرور الزمن، والسمعة التي تتدهور نتيجة التأخير ، كل ذلك يؤثر سلباً على عمليات تنشيط صادرات القطاع العام ، وأني لا أعتقد أن هناك في العالم من ينتج بأقل كلفة من انتاجنا ، وهناك العديد من دول العالم التي تدفع أجوراً أكثر ، ومكافآت أكثر ، مع ذلك فهي تصدر بكلفة أقل ، لذا مهما كان الدعم لمؤسساتنا المصنوعة فانه لا يشكل شيئاً تجاه ما يمكن أن تقدمه للاقتصاد القومي من خلال دعم العمليات الانتاجية التموينية ، اذن لا بد من إعادة النظر بحجم هذه المؤسسات وتوزعها ،

وربما زيادة عددها ، حتى تستطيع القيام بمهمتها على أكمل وجه ،  
وأن لا تترك الأمر للصدفة بل تدخل عملية التصدير حسب خطة  
شياً لها الظروف الموضوعية وتتابع عملها ، وتدعمها ، والذين استطاعوا  
تصدير البنزول والحبوب والقطن والتبغ ، قادرون على تصدير الاسمدة  
والاطارات والمصاييح والاحذية، ولا أعتقد أن العقل العربي يعجز عن  
استيعاب أكثر الأمور تعقيداً اذا توفرت الظروف المواتية والملائمة ،  
ومن الممكن أن نستفيد من تجارب الآخرين بالدراسة وإرسال الوفود  
القادرة على التعلم ، والراغبة فيه ... ينبغي أن نحافظ على ميادنا الوطنية  
من خلال تعزيز دور القطاع العام، وهذا يكون بالعمل الجدي على  
الصعيدين الاقتصادي والاداري .

• سالم حداد :

— على اعتبار ان التصدير يرتبط بشكل عضوي بعمليات الانتاج ،  
وقد تحدثنا أكثر عن عمليات التصدير ، أرى أن نعود قليلاً إلى الوراء ..  
إلى العملية الانتاجية ، لنلاحظ أن هناك أيضاً مشكلات تتعلق بالانتاج  
من حيث التكلفة ، كما توجد مشكلات تتعلق بالأسواق الخارجية ،  
وغيرها تتعلق بأساليب التصدير وأنظمتها ، وكما توجد أيضاً مشكلات  
تتعلق بفقدان الدعم لعمليات التصدير . . نحن نشارك الدكتور داود بأننا  
نستطيع القيام بعملية التصدير ، اذا توفرت الظروف المناسبة سيما وأن  
هناك عاملين إيجابيين لصالحنا :

الأول : هو أننا نملك أداة الانتاج وواسطة نقله وشحنه إلى خارج  
القطر كالمعمل والمرفأ . . وهناك شركات عالمية كبيرة تمارس عمليات  
التصدير دون ان تتضمن بأية ميزة من هذه المزايا ولا تملك أية تسهيلات ،

ومع ذلك أصبحت دولية وعالمية كما أسميتها ، وكونت رؤوس أموال كبيرة على حساب المنتجين والمستوردين معاً . .

الثاني : هو أننا نستورد أضعاف ما نصدر ، فإذا وظفنا هذه المستوردات الإضافية في عمليات التبادل التجاري لما عجزنا عن تصدير كل ما نستورد . . اننا نملك كل ظروف إنتاج السلعة وتسويقها وتسييلاتها ، وبغض الوقت ندفع مبالغ طائلة للمستوردات ، اذن يمكن أن نمارس عمليات التبادل التجاري من هنا أقول أن مشكلة التصدير تكمن أولاً في طريقته ، وكيف ينبغي أن يكون اقتصادياً أكثر ، ومن هنا تنفرد بقية العوامل ، كالانتاج والنقل والشحن البحري ، وعمولات الانتاج ، لذا أرى تقديم عملية التصدير على كل العمليات الأخرى بما فيها عملية الاستيراد . . على سبيل المثال نحن لا نعرف تماماً ماهي الكميات التي سنصدرها . . قل أطلب إلي من إحدى الشركات إلغاء العقود التصديرية ، لمادة معينة لحاجة السوق الداخلية إليها ، علماً أننا اتفقنا مع الآخرين على تصدير هذه المادة إليهم ، ولا نستطيع إلغاؤها لأن المشتري يستطيع مقاضاتها ويكسب دعواه . . وأعتقد أن هذه السلعة غير ضرورية ، وحتى لو كانت ضرورية بنسبة معينة فإن ذلك ليس أكثر ضرورة من القطع الأجنبي . . وأمور كثيرة مشابهة ، هذا يجعلني أؤكد أن بعض المسؤولين في القطاع العام لا يفهمون تماماً ماذا يعني التصدير وماهي أهميته ، وأنه عملية اقتصادية وطنية وسياسية . .

• سمير صارم :

— هذا يعني أيضاً أنه لا توجد دراسة حقيقية لحاجة السوق المحلي .



• سالم حداد :

— حتى لو كانت هذه الدراسة موجودة ، فإن الأمر ناتج عن عدم  
تصميم لمسألة التصدير . . لذا أرى وجوب إعادة دراسة تركيب الجهاز  
الاقتصادي في القطاع العام وقدرته ، أيضاً احادة النظر بعدد مؤسسات  
الاستيراد ، وعدد مؤسسات التصدير والاتحادات ، فتزيد أو تقل ، حسب  
الدراسة الجديدة ، وحسب المعطيات الراهنة ويعاد النظر بها بين كل  
فترة وأخرى على ضوء المستجدات في عتبات التجارة الخارجية .

سمير صارم :

— هل من اقتراح محدد حول هذا الموضوع ؟ . .

• سالم حداد :

نعم . . كل الدول والحكومات تعيد للنظر في المؤسسات الموجودة  
لإعادة تشكيلها ، وتكونها وفقاً لطبيعة عملها والتطوير الجاهل من خلال  
المستجدات التي تحصل ، لذا أقول أن التشعب في عمليات التصدير  
يشل كل المؤسسات الصناعية ، أو بمعنى آخر وجود أكثر من جهة تقوم  
بعمليات التصدير ، واعتبار بعض هذه الجهات للتصدير عملية ثانوية  
إلى جانب العمليات الأخرى ، وربما أقل أهمية ، وهذا يعد المشكلة ، خاصة  
إذا نظرنا إليها كـ مجموع ، وليس بشكل منفصل ، ولكل مؤسسة أو  
شركة بمعزل عن المؤسسات والشركات الأخرى هناك اقتراحات كثيرة ،  
لكن هذه الاقتراحات تصب في الاتجاهين التاليين :

الأول : ضرورة حصر عمليات التصدير بجهات معينة تعطي عملية  
التصدير الاهتمام الأول ، وتكون إدارات هذه الجهات واعية لمعاني هذه

العملية، وقد يكون ذلك. بلحدات مؤسسة واحدة للتصدير أو شركات عامة للتصدير .

الثاني : ان تقوم هذه المؤسسة أو الشركات بوضع أنظمتها وتطورها حسب حاجتها المستندة إلى تجربتها ، وعلاقتها بالأسواق الخارجية ، وان لايفرض عليها نظام أو خط معين للتعامل بكافة السلع . . لنترك لها المرونة حتى تقف على قدميها ، وتصبح لها الأسواق الخارجية . . وأعتقد أن بقاء الأمر بهذا الشكل بحيث تسلم عمليات التصدير مؤسسات غير مهتمة بها ، ميجرنا إلى مالا نحمد عقباه ..

#### • صلاح علوش :

— أريد أن أعود للتأكيد على نقطة اثبتت، وهي ان بعض السليبات المعيقة لعملية التصدير تنتج عن الفائض في الجهاز العملي والجهاز الاداري ، وبالتالي لأقول ان هذا يزيد من كلفة المنتج الذي نعهده للتصدير ، بمعنى آخر ينبغي أن نلوس الحلبة الفعلية لعدد العمال ، والجهاز الاداري ، وأقول ذلك لما لاحظته من أن شركات كثيرة تعاني مشكلة الفائض في الجهاز العامل ، كما تعاني من تراكم الانتاج ، وليس من عمل للفائضين غير تقاضي الرواتب خاصة وان السيولة المادية للعديد من شركاتنا ضعيفة ، وتعتمد على القروض التي تدفع فوائدها ، وكل هذا يضاف على سعر السلعة .

#### • عبد القادر قنورة :

— تأكيداً على أن عملية التصدير عملية وطنية أقول اننا يجب اننعطي للصناعات الجليلة التي دخلنا مجالها الاهمية التي تستحقها من حيث

دقة المواصفات ، حكلي تستطيع أن ندخل بهذا الاسواق الخلقية ، ولإضافة إلى المواصفات الدقيقة ينبغي أن نحرص على الجودة ، وعلى الاسعار . . . الآن العالم الصناعي يتخلى عن الصناعات التي تأخذ جهداً كبيراً ، وينتج إلى صناعة الآلات الدقيقة والالكترونية وسواها ، مثلاً سيغلي أشهر معمل للطائرات في العالم ومكانه سويسرا ، وصناعة الغزل والنسيج لم تعد مرغوبة في أوروبا مثلاً . . . الآن يقدم لنا العالم الصناعي التكنولوجيا ، وعلينا أن نتج بالمواصفات والاسعار العالمية ، وبالتالي ينبغي أن لا نحمل أية سلطة فوق طاقتها من التكاليف ، حتى لا ينعكس الأمر على التصدير ، كل ذلك اضافة إلى ضرورة تخفيف نسبة الهدر والاستغلال الاعظمي للالة ، وعلينا أن ندرس كيف نوجه كل قدرات الشركة من المليون العام إلى أفضل عمل مربح نحو الانتاج ليكون أكثر جودة . . . ويجب أن تكون هناك محاسبة . . . بمعنى آخر أوى أن كل طاقة للشركة ينبغي أن توجه إلى الانتاج ، قبل الاستيراد ، وقبل التصدير ، شرط أن تتولى مؤسسات أفرز للمقاييم بهذه العمليات ، عند ذلك لا يأتيها ليحصل في الشركة إلا من كان يريد العمل فعلاً ، لا يحلم بالهفر إلى خارج القطر أو بالتعاقد استيراداً أو تصديراً .

• سأل حماد :

— أرجو أن أعود قليلاً إلى ما قبل قليل ، عن ضرورة أن تكون اسعار موادنا مقبولة ، هذا يعني دراسة موضوع التكلفة ، أنا أقول باختصار ، علينا أن نحدد سعر التصدير بدلاً لعدم التصدير . . . بمعنى آخر أنا أبيع هذه السلع ان وجدت سعراً معقولاً لهذه السلع في السوق الخارجية والبديل لعدم تصديرها اذا كان البديل متوفر اقتصادياً بشكل يعطينا ربحية

أفضل من تصدير هذه السلع ، أما عندما لا يكون البديل أفضل ، فينبغي التصدير، وهناك كثير من الدول تبيع كثيراً من السلع بأقل من تكلفتها لأن مخزونها لا يحقق فائدة .

الدول تنظر إلى أية مجالات يمكن أن تحقق فيه لنفسها ربحاً أكثر قبل أن تبيع سلعتها ، وما زال السعر في الاسواق الخارجية العالمية هو الذي يتحكم في العرض والطلب وبالتالي الاسعار ، أما الاصرار على أن نبيع باستمرار بنفس الاسعار ، كأن نقول اننا بعنا طنناً في العام الماضي بكل دولار ولن نقبل أن نبيعه هذا العام بأقل من ذلك حتى لا نخسر على الأقل ، فهذا خاطيء ، تماماً ، بل ينبغي أن لا يوجد بديل لعدم تصدير السلعة بتكلفة أقل، فإذا قلت أنني أستطيع تصدير هذه السلعة يكاداً مبلغ ، ينبغي أن أبحث عن البديل في السوق المحلي ، أو بتعطيل الطاقة الانتاجية الفائضة ، أو بإيقاف المعمل ، اما لأن السعر بالسوق هو هكذا وتكلفني أكثر ، فينبغي أن أبيع والا اعتبرت نفسي أنني ارتكبت خطأ.

• د . داود حيدو :

— ينبغي أن نبحث عن الطريقة التي نجعل حل المشكلة على نطاق القطر أو على نطاق القطاع العام والمؤسسة المصدرة والمنتجة، لأنها هي الهدف • فلا نستطيع أن نساوي مشكلة الانتاج بمشكلة التصدير ، ونربطهما بأحكام مع بعضهما دون هدف عام للاقتصاد الوطني في العمليتين معاً • بمعنى أنه حتى إذا أخذنا موضوع الربعية للصفقة الواحدة التي تحدث عنها الأخ سالم، أو عندما أقرر تصدير كمية من انتاجي طبعاً أفعل ذلك في أفق اقتصادي عام فقد يجوز لي تصدير هذه الكمية بخسارة جزئية لهذه المؤسسة، لكن هذه الخسارة يجب أن لا تكون عائقاً أمام تنفيذ الخطة الانتاجية

الاقتصادية في القطر ، وبالتالي تنعكس على الاستيراد والإنتاج والعمالة  
ومجمل أجزاء الخطة الاقتصادية العامة الأخرى ، وعلى هذا الأساس اذا  
كنت أنظر إلى عملية التصدير ككل ، أولاً ، في إطار اقتصادنا وتخطيطه  
وموازنة أجزائه المختلفة مع بعضها عندئذ أستطيع أن أوزع المهمات على  
مختلف المؤسسات فأقول ان على هذه المؤسسة كذا ، وعلى تلك كذا ،  
وافعل ذلك حتى إذا ثبت لدي أنه يوجد بعض الخسارة هنا أو هنا ،  
وإذا لم أستطيع أن اتفادها في المؤسسة الخاسرة فبإمكانني  
تحقيق نوع من التسوية من خلال الأرباح التي تتحقق  
في المؤسسات الأخرى ، أو من خلال الربحية التي تنشأ عندي في الاقتصاد  
الوطني ككل ، مثال : اذا صدرت ما قيمته خمسة دولارات واستوردت  
مقابلها بذات القيمة ما احتاجه ، أعطي الخسارة الفردية للمؤسسة بريعية  
اجتماعية عالية ولكن يكون هذا اذا أحسنا التخطيط ولا ينبغي أن تعمل  
كل مؤسسة بدافع الانانية المؤسساتية ، بمعنى قيام كل مؤسسة بعمل ما  
يدفع مصلحتها الخاصة إلى الأمام ، قد نصدر في وقت من الأوقات وبسعر معين ،  
لأننا بحاجة إلى التصدير ونحجب التصدير اذا كنا لا نحقق شيئاً للاقتصاد  
الوطني فنتجته . . بعد ذلك أريد العودة إلى موضوع كثرة العمال وكلفة  
اليد العاملة ، صحيح أن ذلك مشكلة ، لكن اذا حسبنا عناصر الكلفة  
الاجمالية ، ومدى مساهم فيه الأيدي العاملة من كلفة المنتج الواحد ،  
أعتقد أنها لن تكون عالية ، على اعتبار أن اليد العاملة لدينا رخيصة ،  
ونحن نجعلها أكثر رخصاً باعتبار أن الخدمات التي تقدم للعمال متدنية  
نسبياً ، كمستوى التعليم والتدريب والتأهيل ، أو ظروف العمل صعبة  
جداً ، وهذه عناصر مهمة ، من هنا فالسؤال المهم ، هو من يستورد المواد

الأولية للعامل ؟ . . كيف يتم هذا ؟ هل جميع الكفاف التي تُرتب على المادة الأولية وعلى الآلات والمقطع التبديلية والتخزين ، وغيرها مبررة اقتصادياً ، مثلاً كم يربح التاجر وكيل الشركات الأجنبية عندما يبيع للمصنع المادة الأولية والآلة والتجهيزات ؟ ، أنها تساوي أضعاف ما يتقاضاه عمال الشركة ربما خلال عام .

• عبد القادر قلنورة :

— لذلك قلنا أن على الشركات أن تنفرغ للعملية الانتاجية وترك عمليات الاستيراد والتصدير لمؤسسات اختصاصية .

• سالم حداد :

— تعقيباً على ما ذكر حول هذا الموضوع ، وتكلفة الاستيراد العالمية ، هناك شركة ، ولن أسميها ، تحتاج إلى أنواع من الكرتون ، وقد طلبت إلينا استيرادها ، فقدمنا لها عدة أنواع من الكرتون لاختيار ما يناسبها ، فاختارت ثلاث نوعيات وعندما طلبنا أسعارها وعرضنا هذه الاسعار على المدير العام للشركة لاحظنا أن المطلوب أعلى عرض قدم ، وبعملية حسابية رأينا أن هذا يكلف الشركة سنوياً حوالي — ٢٧٠ — ألف ليرة سورية ، وربح الشركة السنوي حوالي — ٢٠٠ — ألف ليرة سورية ، وبالاتفاق استطعنا رفع مجموع الربح هذا إلى نصف مليون ليرة سورية باختيار كرتون مناسب وأقل سعراً . . نعود إلى موضوع التصدير لنقول باختصار أنه ضرورة كالعامل فان لم أحمل لا أستطيع شراء طعامي ، وان لم أصدر لا أستطيع الاستيراد .

## \* د . داود حيدو :

— وازضافة لذلك نقول أنه لا بد من إيجاد طريقة التصدير المناسبة من كل النواحي ، وعناصر الكلفة تلعب الدور الأساسي في الموضوع ، وبالإمكان توفير الكثير منها سواء من ناحية العمولات أو كلف الاستيراد والمواد الأولية والابنية والخدمات الأخرى غير الضرورية والموضوعية ، علماً أنه بالإمكان اضافة أمور أخرى تتعلق بالإنتاج والتخطيط وتنظيم المحاسبة

## \* صلاح علوش :

— أيضاً اضافة لما قبل فان الاستيراد متلازم تماماً مع التصدير، وببغني توظيف الأول لصالح الثاني، وبالتالي فان عملية الانتاج يجب أن تكون بأدق المواصفات وبأعلى نسبة من الجودة ، بشكل جيد واقتصادي وتقدر ما نصدر ، نستطيع أن نستورد .

## \* سمير صارم :

— هل الوضع الحالي قانونياً وادارياً وتنظيماً يساعد على بلورة الاقتراحات التي وردت ؟ . .

## \* سالم حداد :

— المشكلة المعيقة هي تشعب الجهات العاملة في التصدير ، وتشعب مفهوم التصدير ، هناك جهات وضعت لها أنظمة للتصدير ، وجهات لم توضع لها أية أنظمة ، والقوانين حددت صيرورة وضع هذه الأنظمة .

• سمير صارم :

— والقوانين هل هي مرنة ؟ . .

• سالم حداد :

— القوانين مرنة، لكن الأيام غير مرنة . ولكل جهة اجتهاداتها الخاصة ومفاهيمها الخاصة ، وأحياناً تقوم على أسس خاطئة ، وإذا كنا نحاول في هذه الندوة ومن خلالها الخروج بالتصورات حول عمليات التصدير ، لا ينبغي أن نغفل أننا في قطر عربي لنا صناعاتنا التي تنافس صناعات عربية شقيقة ، لذا يجب أن نجد باستمرار أحد الأشكال المقبولة من التنسيق .

• د . داود حيتو :

— تنقصنا أنظمة محفزة للتصدير ، ليس لدينا أنظمة تعرقل التصدير ، بل لدينا نقص في الأنظمة والأجهزة التي تنشط عمليات التصدير وعقلية تفهم تماماً ماذا تعني عملية التصدير .

• سمير صارم :

— شكلت لجان لبحث أمور التصدير ومشاكله والعقبات التي تقف حائلاً دون تأدية هذه العملية الوطنية . . ونرى في ختام هذه الندوة أن نضيف بعض الاقتراحات التي وردت في مذكرات تلك اللجان، إلى ما ذكرناه في هذه الندوة ، لتكون حصيلة الندوة أغنى وأكثر فائدة . . لكن في البداية لابد من التمييز واقع التصدير في القطر . . لقد ازدادت قيمة الصادرات خلال السنوات الماضية ، لكن في الوقت ذاته زادت قيمة المستوردات ولكن بنسبة أعلى ، مما يؤدي إلى انعكاسات سلبية على



الاقتصاد ولازال النفط يشكل السلعة الرئيسية الأولى بين صادرات القطر  
يليه القطن ، ليشكلان معاً نسبة تتراوح بين ٧٥ - ٨٠ ٪ من مجموع  
الصادرات . . أما السلع الأخرى فهي :

هندسية : برادات - أفران - مقاهم هاتفية - تلفزيون - مدافئ  
هياكل سيارات . .

كيمياوية : أحذية مختلفة - دهانات زجاج - فوسفات حام -  
أدوات صحية .

نسيجية : سجاد - أقمشة - البسة - خيوط . .

غذائية وزراعية : بصل مجفف - فول سوداني - كونسروة -  
حبوب - تبغ . . .

مختلفة : صابون - كبريت أقلام رصاص - محارم ورقية .

ويتوقع فائض كبير متاح للتصدير يتحقق عند انجاز بعض المشاريع  
وأبرزها الأسمدة الفوسفاتية ، وسماد اليوريا ، والاطارات ، وغيرها . .  
وتقوم عدة جهات حالياً على التصدير أبرزها :

المؤسسات الصناعية وشركاتها العديدة

- مؤسسة التبغ .

- شركة الفوسفات والمناجم . .

وليس هناك نظام محدد للتصدير لدى الجهات المصدرة ، بل ان  
معظمها يعتمد على نظام لعمليات التصدير . .

أما مشكلات التصدير في القطاع العام فأبرزها :

- مشكلات تتعلق بالانتاج ونوعيته .
  - مشكلات تتعلق بالأسواق الخارجية وطريقة الوصول إليها.
  - مشكلات تتعلق بأساليب التصدير والمرونة والاتصال بالزبائن.
  - مشكلات تتعلق بأجهزة التصدير وكفاءتها .
  - مشكلات تتعلق بالتخطيط من حيث تأمين مستلزمات الانتاج.
- وفيما يلي الاقتراحات المرفوعة لدراستها :

— ضرورة تطبيق مبدأ التخصص في التصدير واعطائها الابعاد التي تستحق انسجاماً مع الخط العام للدولة . ويمكن أن يتم ذلك بواسطة احدى الصيغ التالية .

١ — أحداث مؤسسة عامة للتصدير على غرار مؤسسات الاستيراد تنفرع إلى عدة أقسام أو شركات متخصصة وفقاً لطبيعة السلع ، تتولى تصدير جميع فوائض السلع للقطاع العام المعدة للتصدير ، عدا النفط والقطن ، وان تتبع هذه المؤسسة لوزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية .

٢ — أحداث شركة أو أكثر للتصدير تتبع احدى أو أكثر من مؤسسات التجارة الخارجية القائمة، يحصر بكل منها تشكيلة واسعة من السلع .

٣ — أحداث شركة عامة للتصدير في كل مؤسسة صناعية تتولى تصدير فائض منتجات هذا القطاع ، وتتبع مثل هذه الشركات لإدارة القطاع مباشرة .

— ان كل مؤسسات الانتاج حالياً مغرقة بقضايا الانتاج ومستلزماته وأمامها عمل كبير في مجال تطوير الانتاج وزيادته ، كما أنها تشكو

من ضعف أجهزتها . لهذا فان تكلفتها بأعمال التصدير سيؤدي إلى اشغالها في مهام تصرفها عن عملها الاساسي ، أما مؤسسات التجارة الخارجية فانها تركز جهودها الآن على عمليات الاستيراد المتزايدة ، وقد يكون من الأفضل أن تستمر بالاهتمام بشؤون الاستيراد ، وتأمين المواد المطلوب استيرادها بكفاءة أفضل سيما وأن الكثير من المواد الاساسية المستوردة ، غير منوطة حتى الآن بمؤسسات التجارة الخارجية . . لذا تبقى الصيغة الأولى هي العملية أكثر لمعالجة المشكلة المطروحة ، لكن ينبغي أن نشير هنا إلى ان هناك ضرورة من اجل إيجاد صيغة متناسقة للعلاقة فيما بين الجهات الثلاث ، الانتاج والتصدير والاستيراد . . ويمكن أن تتبع المؤسسة العامة للمصادرات المقترح أحدائها ثلاثة أقسام أو شركات متخصصة في تصدير :

— المواد النسيجية — المواد الغذائية والزراعية — المواد الهندسية والكيماوية ، ويمكن أن يتبع للمؤسسة العامة ، مركز التجارة الخارجية ، بشكل يحقق الانسجام وتوزيع المهام بينها بشكل دقيق ، وهذا التنسيق لابد أن يشمل أيضاً وكما أسلفنا مايجب أن يتم بين المؤسسة المقترحة ومؤسسات الانتاج وهناك مقترحات أخرى تتعلق بـ .

١ — تحقيق الرقابة على الانتاج المعد للتصدير وتحديد مواصفات قياسية للسلع المصدرة وذلك ضمن اختصاصات ( مركز التجارة الخارجية ) وبالتعاون مع مركز الابحاث الصناعية .

٢ — الاهتمام بعمليات التصدير من حيث التغليف والتخزين والنقل والدعاية ، وهذه تشمل الاسواق .

٣ - برجة التصدير في خطة سنوية تضع أهدافاً رقمية لها من حيث الكمية وتحسين وتنوع السلع بما يتلاءم مع احتياجات الاسواق الخارجية.

٤ - تحديد العلاقة بين ما ينتج للاستهلاك المحلي وبين الانتاج المعد للتصدير كمأ ونوعاً وسعراً في كل منشأة وبالتالي دعم السلع المصدرة المباعة بأقل من تكلفتها الحقيقية عن طريق مركز التجارة الخارجية الذي حل محل صندوق دعم الصادرات .

٥ - اعطاء عملية التصدير الأولوية في الاتفاقيات ووضع الاستيراد ما أمكن في خدمتها ، والنظر في امكان عقد اتفاقيات خاصة طويلة الاجل لتصدير أنواع معينة من السلع .

٦ - وضع المعارض والمشاركة بها في خدمة التصدير .

٧ - الاستفادة من المناطق الحرة في تخزين السلع المعدة للتصدير بأجور خاصة .

٨ - دراسة الانظمة الجمركية المتعلقة بالمواد الأولية أو بسلع التصدير المماثلة في الأسواق العربية .

٩ - تخصيص جائزة سنوية هامة وميداليات ذهبية وأوسمة للمتفوقين في التصدير سواء كانوا افراداً أم معامل بما يعزز النظرة إلى أن التصدير عمل وطني أساسي ، وليس عملاً جانبياً أو ثانوياً .

١٠ - رفع القيود التي تحول دون تحرك مؤسسات القطاع بمرونة نحو تصدير منتجاتها عند استيراد المواد الداخلية في انتاجها المعد للتصدير

١١ - دراسة الاسواق المماثلة لنا اجتماعياً واقامة مراكز تجارية فيها لعرض منتجاتنا .

١٢ - اعداد الملاكات اللازمة للاستمرار بعملية التصدير عن طريق التدريب المستمر .



## الفصل الثاني

### المختبر

المشاركون حسب تسلسل الحديث :

الأستاذ عيسى درويش : وزير النفط والثروة المعدنية

الدكتور أسامة المالكى : أمين السر العام في مصرف سورية المركزي

الدكتور عارف دليلة : رئيس قسم الاقتصاد في كلية الاقتصاد

: والتجارة بجامعة حلب

الدكتور طه باني : مدير عام الهيئة العامة للمناطق الحرة .

الأستاذ عبد القادر قدورة : مدير عام المؤسسة العامة للصناعات الكيماوية

أدار التلوثة وأعمالها : سمير صارم



## \* سمير صارم :

— كانت لنا ندوة سابقة حول التصدير وسبل تنشيطه ، وكانت لنا مقترحات في هذا المجال لعل أبرزها ضرورة دعم مركز التجارة الخارجية ليأخذ دوره كاملاً . وحتى لا يتحول إلى مؤسسة بيروقراطية أخرى تشده القوانين ، وبحكم عمله الروتين . أيضاً انشاء مؤسسة مختصة بالتصدير تتفرع إلى شركات مختصة بهذا القطاع ، أو ذاك ، وتعمل بالحرية والمسؤولية المطلوبة .

الآن نحن نعيش مشكلة اسمها تزايد العجز في ميزاننا التجاري . سببها الأول هو عدم توازن الاستيراد مع التصدير . والاستمرار في استيراد مواد استهلاكية بقيمة تتزايد عاماً بعد عام . وقد بلغت قيمتها عام ١٩٧٩ حوالي ٢٢١٠ مليون ليرة سورية ، بينما لم يزد مجموع قيمة مستورداتنا من الاصول الثابتة عن ٢٩٢٤ مليون ليرة سورية ، ويدخل ضمن هذا الرقم اسعار آلات النقل ، والآلات التي تستخدم للصناعة وما أشرنا إليه في مقدمة ندوتنا السابقة يوضح حال الاستيراد والتصدير بشكل عام . والتي نلاحظ من خلالها العجز المستمر والممكن وصفه بالزمن في ميزاننا التجاري ، وهذا العجز يتزايد ويتراكم ويهدد بأخطار اقتصادية لا بد من مواجهتها . وفي الندوة السابقة قلنا أن القطر دفع خلال ثلاث سنوات سابقة ثمن عاب فارغة لأحد أنواع الجبن المستورد



ما يكفي لاقامة معامل تنتج هذا النوع من الجبن . أيضاً ونحن البلد الزراعي نستورد الأغذية ولم نحقق الاكتفاء الذاتي في هذا المجال ، وتبين أننا نشترى المواد الأولية لبعض الصناعات ، كما أننا بحاجة إلى سياسية تصديرية غير المتبعة حالياً لتمكين من تصريف مانتنتجه ، لذا لا نجد غرابة أن يستمر الوضع على حاله . أن تستمر صادراتنا تنتجه بمنحنى بياني أفقي ويتصاعد الخط البياني لمستورداتنا ، وهذا اذا استمر ليس دليل خير اقتصادي . اذن لابد من الحل . وأضيف أننا ونحن البلد الزراعي الذي يسمى بالمقابل لتطوير القطاع الصناعي ، نستورد الأقمشة والجوارب والأغذية أكثر مما نستورد من مواد ضرورية للصناعة . ونحن نستورد اللحوم والاجبان والانسجة وصناديق الباصات والاسمنت وأجهزة الهاتف والكابلات . وكل امكانيات توفير هذه المواد ممكنة حالياً . .

نحن نستورد كل شيء تقريباً . بدءاً من السيارة للاستعمالات المختلفة . إلى ألعاب الأطفال . مروراً بالاجبان والمشروبات الروحية والفواكه والمعادن وغيرها . بالاضافة إلى أن أرصفة الشوارع مليئة بالمهربات التي تتضمن كل المواد الاستهلاكية تقريباً ، وعشنا فترة كانت خلالها السيارة من المواد التي يستطيع المواطن شراءها تهربياً ، ولا يزال بإمكان أي منا أن يحصل على البراد والتلفاز والغسالة مهرباً . . بل ان — وللأسف — بعض المدن مثل مضايا وسرغايا في محافظة دمشق وسواها : مدناً محظور على رجال الجمارك دخولها ، كأنما هي مناطق حرة تشتري منها أي شيء ممنوع استيراده .

\* عيسى درويش :

-- بعد الاستماع إلى ما قيل ، والاطلاع على ورقة العمل المقدمة للنادوة .

لابد أولاً من التعرض لسياستنا في مجال التجارة الخارجية والحديث عنها لمعرفة السياسات التي يتبناها القطر العربي السوري حيال هذا الموضوع .

أن التجارة الخارجية هي أولاً قطاع من قطاعات التنمية والاقتصاد القومي ، وسياستنا تهدف فيما تهدف إليه وجوب الانسجام بين القطاعات المختلفة ، وتحقيق أهداف السياسة الاقتصادية بشكل عام ، ولتوضيح الصورة أكثر ، لابد من استعراض التطورات الجارية في القطر العربي السوري في مراحل سابقة من تاريخه الاقتصادي ، فلو بدأنا مثلاً منذ عام ١٩٥٨ نسعرض تطور التجارة الخارجية ، نجد شبه سلسلة تبدو وكأنها تتطور بشكل متوازن ، ودون أية طفرات منذ العام المذكور ، وحتى عام ١٩٧٠ ، وعلى سبيل المثال أقول انه كانت في هذه الفترة الخطة الخمسية الأولى التي بدأت عام ١٩٦٠ ، والخطة الخمسية الثانية التي بدأت في العام ١٩٦٥ ، وانتهت في عام ١٩٧٠ ، لتبدأ الخطة الخمسية الثالثة ، والنمو خلال تلك الخطتين كان بشكل غير متواتر ، وبالحدود العادية ، لكن بعد عام ١٩٧٠ وفي الخطة الخمسية الثالثة بدأت الطموحات الاقتصادية للقطر العربي السوري تتوازن مع الطموحات السياسية والطموحات الاجتماعية ، ويتجلى ذلك في الرقم الكبير نسبياً لحجم استثمارات الخطة الخمسية الثالثة ، ومع ذلك لم تقيد بهذه الخطة ، وزادت الاستثمارات عما كان مرصوداً لها ، وبدأت الأمور في التطور الإيجابي منذ نهاية عام ١٩٧٣ ، والانطلاقة الحقيقية بدأت عام ١٩٧٤ ، وما بعد ، فمثلاً حتى عام ١٩٧٣ كانت المستوردات تتراوح بين ١٨-٢٥٪ من مجمل الناتج القومي ، وفي عام ١٩٧٤ ارفعت من ٢٥٪ إلى ٣١٪ ، ووصلت في عام ١٩٧٧ إلى ٤٠,١ ٪ .

والسؤال الذي يتبادر الآن إلى الذهن هو ، ماذا يعني هذا التطور ؟..\*  
للإجابة على هذا السؤال لابد من الاعتراف بأن هناك ميلاً نحو  
الاستيراد ، يفوق النمو في معدل الدخل القومي ، ونعيد أسباب هذا  
النمو المرتفع نسبياً إلى العوامل الثلاثة التالية :

العامل الأول : هو التسريع في حجم التنمية الاقتصادية ، وهذا يمكن  
أن يسلط الضوء عليه زملائي المشاركون في الندوة لكن أذكر على سبيل  
المثال ان هذه الانطلاقة في التنمية لم تشهد لها البلاد مثيلاً ، بل يمكن القول  
أن كمية الاستثمارات خلال سنوات الخطة الخمسية الرابعة تتراوح  
بين ٥٠ - ٥٥ مليار ليرة سورية .

العامل الثاني : هو التضخم ، فلاشك أن هناك عملية تضخمية في  
القطر لكنها لم تكن وقفاً علينا بين دول العالم الثالث ، وإنما شهدتها دول  
كثيرة في البلدان النامية، ومرد هذا التضخم لأسباب داخلية وأسباب  
خارجية تتعلق بالاقتصاد العالمي بشكل عام ، والتأثيرات المتبادلة بين  
الأسواق الاقتصادية العالمية .

العامل الثالث : ويتجلى بارتفاع دخل المواطن ، وشدة الميل نحو  
الاستهلاك ، وهناك مقولة اقتصادية تفيد أنه كلما ارتفع الدخل ، كلما  
زاد الميل الحدي للاستهلاك ، وخاصة إذا لاحظنا الميل الحدي للإدخار  
عند الطبقات الفقيرة والمتوسطة الدخل نرى أنه منخفض نسبياً ، بسبب  
عدم وجود ذلك الهامش الكبير من الدخل الذي يساعد على عملية الإدخار  
وإضافة إلى ذلك ربما في وضع اقتصادي كوضعنا تلعب السياسات دوراً

---

\* انظر الإحصائيات المثبتة في نهاية هذا الباب .

كبيراً في تنمية مدخرات المواطنين ولكن كبلد يقود القطاع العام النشاط الاقتصادي فيه فمعظم الاستثمارات يقوم بها هذا القطاع ، لكن إذا ما قيست هذه الاستثمارات بما يقوم به القطاع الخاص فهي ضئيلة نسبياً ولكن يجب علينا أن نؤكد ضرورة أن نخلق وعياً ادخارياً وقنوات ادخارية في بلدنا وان نشط عملية الاستثمار قدر الامكان لرفع الانتاج القومي ، أو الانتاجية للفرد ، أو الوحدة الانتاجية، سواء كان ذلك في مجال الانتاج الصناعي المادي أو في مجال الانتاج الزراعي والحيواني ، ونحن نلاحظ أنه خلال ورقة العمل التي قدمها معه الندوة ، ان هناك أرقاماً ملفتة للنظر ، تؤكد الزيادة في حجم الطلب على الاستيراد بمعدل أكبر من حجم الناتج القومي ، ربما يقال أن السبب في ذلك ضخامة حجم التنمية الاقتصادية وضرورتها ولا بد من أن يكون هنالك عجز . ولا بد من أن يكون هناك نمو في التضخم ، وهذه العملية تقود مستقبلاً إلى وضع الكثير من المؤسسات الإنتاجية في الانتاج ، وبالتالي تستطيع هذه المؤسسات أن تغطي هذا العجز وتقاصه ، وتبطل من معدلات التضخم كما تخلق فرصاً كثيرة للمواطنين القادرين على العمل ، وللراغبين فيه ، ولكن يمكن أيضاً أن نعترف وهذه حقيقة أن بعض القطاعات الانتاجية تعاني من التدنّي في الانتاج . هذا ما يجب الاعتراف به ورصده ، ويمكن أن نقول بوجود تسليط الضوء على رفع الانتاجية في الصناعة اذا كنا قد خططنا جيداً لبناء مصنع . وكان عاملنا فعلاً مرتبطاً بهذا المصنع ومؤمناً بالنظام الاشتراكي الذي ينبغي تحقيق العدالة الاجتماعية ، وإذا اخترت لهذه الوحدات الانتاجية القيادات الكفؤة ، اذن لا يجوز اطلاقاً أن تتدنّي انتاجية هذا المصنع أو ذاك ، فالدولة قد حققت اصلاحاً زراعياً ودعمت الانتاج الزراعي بالقروض التي يعطيها المصرف الزراعي ، وضمنت الكثير من الحقوق

للاخوة الفلاحين ، ولكن أيضاً من الملفت للنظر أن الانتاج الزراعي في بعض القطاعات يتناقص مما يؤدي إلى زيادة الطلب على مستوردات معظمها غذائية . وهي ضرورية للشعب ، ولا يجوز إطلاقاً التضحية بها ، فالتنمية تسير جنباً إلى جنب مع تلبية حاجات المواطن . بالإضافة لذلك هناك الاستثمارات ، لأننا نخوض تنمية اقتصادية في ظل معطيات بالغة الصعوبة ، وعلينا عندما نناقش هذه الظاهرة أن لا نغفل هذه الموضوعة الهامة والمؤثرة في سياسة التجارة الخارجية في بلدنا . .

أيضاً هناك قضية يجب الاعتراف بها ، وهي أن الدولة باعتبارها تسير نحو تحقيق مجتمع اشتراكي ، فلا بد من يتولى القطاع العام النصيب الأكبر في قيادة عملية الاستثمار . . صحيح أن معدل حجم الاستثمار من قبل العام القطاع يرتفع باستمرار ، لكن بالإضافة إلى ذلك لو حللنا رقم المستوردات لوجدنا أن قسماً كبيراً منها هو من مستلزمات الانتاج الذي يتضمن المعدات والتجهيزات ، بالإضافة إلى اضطراب الدولة لاسيراد السلع الضرورية والغذائية للمواطنين ولكن فيما يتعلق بالتجارة الخارجية لا يعني أنه لا يوجد في سياستنا الاقتصادية خلل أو بعض الأخطاء ، لذا فالمطلوب لرفع الانتاجية في بلادنا ، في مجال الانتاج الزراعي والانتاج الصناعي والانتاج الصناعي والانتاج النباتي والحيواني والخدمات الأخرى ، التي يمكن أن تساهم في تخفيض العجز في الميزان التجاري ، وتقلب الكتلة من عجز إلى فائض مستقبلاً . إضافة لذلك علينا لفت النظر إلى أن المواطن يجب أن يتحمل مع الحكومة واجبه في المرحلة الحاضرة ، وهي أن لا نبدد ثروتنا ولا نبذر بها ، وان نرشد عملية الاستهلاك بالذات ، واضرب على ذلك

مثلاً قضية المازوت ، فالدولة تتحمل أكثر من تسعمئة مليون ليرة سورية خسارة سنوية من جراء تأمين هذه المادة للمواطن، فلا يجوز اطلاقاً أن يهسر هذه السلعة ولا يجب أن يسرف في استهلاكها لكونها متوفرة ورخيصة بالمقارنة مع كثير من البلدان حتى المجاورة . . أيضاً زيت الكاز ، والبتزين ، والكهرباء ، وغير ذلك من مولدات الطاقة التي تعمل على النفط ، فحبذا لو ساعد المواطن الدولة في التخفيف من الهدر الذي يصرف في هذا المجال ، وثالثاً ينبغي عدم الاسراف في استعمال الآليات العائدة للقطاع العام لأنه يمكن أن نحقق الكثير من الوفرة فيما إذا اتبعنا الصيانة وتوفير المعدات وقطع الغيار والاطارات ، وما إلى ذلك . .

قد يكون في حديثي بعض الاطالة ولكن أرجو من الزملاء في هذه الندوة تسليط الضوء على المشاكل الموجودة والتي تعرضت لها ورقة العمل لكي تخلص إلى نتيجة يمكن أن نضعها في خدمة الوطن والشعب .

**\* سمير صارم :**

— نشكر للسيد الوزير إطالته التي نعتبرها مقدمة هامة وضرورية لاغناء ورقة العمل المقدمة من قبلنا : وإذا لم تكن هناك اضافات لهذه المقدمة يمكن الانتقال لمناقشة ماورد في ورقة العمل من الافكار والاجابة على ما طرحته من تساؤلات حول الاستيراد بسايباته وإيجابياته ، وماذا يمكن أن نقدم في هذا المجال لتنشيط تجارتنا الخارجية بما يخدم خططنا الاشتراكي وما أكدت عليه مقررات مؤتمرات الحزب المختلفة وليحصل التوازن في ميزان التبادل التجاري ، إذا لم يكن ممكناً ، وفي هذه المرحلة ترجيح الكفة لصالح الصادرات ومايتبع ذلك من تحسن في الوضع الاقتصادي

لنتساءل دائماً ما هو ضروري ، وما هو غير ضروري لقطرنا ، في هذه المرحلة ؟ .

### \* د . أسامة المالكي :

— أود إضافة نقطتين إلى ما قيل.. الأولى هي أننا لا نستطيع فصل سياسة الاستيراد أو التجارة الخارجية ، عن السياسة الاقتصادية للدولة ، فعندما تقوم الدولة بسياسة تنمية متسارعة ، فمعنى ذلك أن يكون هناك اتفاق داخلي أو اتفاق خارجي ، الاتفاق الداخلي يؤدي إلى زيادة الطلب ، بمعنى أننا إذا احكمنا الرقابة على الاستيراد فسيؤدي ذلك إلى تضخم داخلي أكثر مما هو موجود حالياً ، إذن فلاستيراد ضروري ، وهو منفذ من المنافذ التي تخفف من التضخم الداخلي وعرض السلع ، كما هو في الأسواق ، بمعنى ألا يؤدي إلى موازنة مع الطلب عليها ، إذن الاستيراد ليس شراً كاملاً ، بل انه أحد علاجات التضخم ، لكن المشكلة السياسية في دولة نامية كسلولتنا ، هي توفير القطع الاجنبي عن طريق التصدير . وهذه المشكلة حلت نسبياً بعد حرب تشرين ١٩٧٣ ، اذ قدمت لنا بعض الدول الشقيقة القطع اللازم لزيادة مستورداتنا .

النقطة الثانية تتعلق بفكرة أن التنمية هي التغيير الهيكلي في مستوى معيشة الفرد في سورية ، وأيضاً لا نستطيع هنا أن نتجاهل هذا التغيير ، فعندما يشاهد الفرد عن طريق الوسائل الاعلامية ، كيف يعيش المرء في البلاد الأخرى ، يحلم بالعيش بنفس مستواه ، ولذلك يشتد عنصر الطلب عنده ، بالإضافة إلى الطلب الناتج عن زيادة دخله لهذه الحاجات ، لذا فالتغيير الهيكلي في أسواق المستهلكين في سورية أثره الكبير في زيادة الاستيراد ، خاصة الكمالية والغذائية منها ، بالإضافة إلى الزيادة التي هي

محنة جداً ، فاعتقد أن تزايد مستورداتنا من السلع الرأسمالية أمر ضروري لبناء قاعدة صناعية وإنتاجية جيدة ، وأرى أن سياسة الدولة حتى الآن ، هي المصانع التي تنتج بدائل للاستيراد ، طبعاً هذه السياسة لن تؤدي إلى الحد من الاستيراد لأنها ستزيد من مستورداتنا لبعض المواد الأولية ، ولكن الصورة ستكون قائمة أكثر فيما لو لم توجد هذه المصانع الانتاجية.

**\* سمير صارم :**

— نختلف مع الدكتور المالكي في أن الاستيراد وغمر السوق بالمواد الاستهلاكية المستوردة وغير المنتجة محلياً ، يؤدي إلى الحد من عملية التضخم ، مع ذلك هذه نقطة جديدة بالاهتمام لذا نترك للاخوة المشاركين ابداء الرأي حولها ، ونشير كذلك إلى أن سياستنا في افتتاح المصانع التي تنتج بدائل الاستيراد ، وان كان بعضها سيعتمد على مواد أولية مستوردة لن يسبب مشكلة كبيرة في زيادة مستورداتنا ، لأن هذه المصانع ستنتج للسوق المحلية التي تعتمد على الاستيراد ، وسنتج للتصدير أيضاً .

**\* د . عارف دليّة :**

— بعد ما ذكر ، أجد أن الموضوع يحتمل الكثير من المسائل للمناقشة ، منها ماهو ذو طابع خارجي ومنها ماهو ذو طابع داخلي ، ومنها ماهو ذو طابع في يتعلق بطرق وأساليب وأدوات رفع معايير التجارة الخارجية ، لذلك أرى أن نمرز بين هذه المسائل لنناقشها وفق خطة معينة ، نبدأ أولاً بمناقشة المسائل الاقتصادية والمؤثرات الخارجية التي تتعلق بالمسائل الاقتصادية العالمية ، وننتقل بعد ذلك إلى القضايا التي تتعلق بالتنظيم العلمي والعقلاني لعملية الانتاج والتوزيع والتبادل والاستهلاك داخل الاقتصاد الوطني ،



سواء بالنسبة للمشروع أو بالنسبة للاقتصاد ككل باعتبار أن هذا التنظيم يتجسد بالتخطيط الاقتصادي السليم أو باعتباره أحد أشكال إدارة الاقتصاد وتطوره في الوقت الحاضر ، ذلك أن التجارة الخارجية ، كما تحدث السيد الوزير والدكتور المالكي ، لا يمكن فصلها عن العمليات الاقتصادية التي تجري في جميع فروع النشاط الاقتصادي في بلادنا . . .

ثالثاً : يمكن الانتقال بعد ذلك إلى قضايا فنية بحثة تتعلق بأساليب وطرق فعالية التعامل مع العالم الخارجي ، سواء في مجال الاستيراد ، أو في مجال التصدير .

• سمير صارم :

— يمكن السير في المناقشة وفق هذا التسلسل لاختلاف العوامل المؤثرة عن بعضها البعض ، كما يمكن المناقشة وفق تسلسل الأفكار الذي طرح في ورقة العمل .

• د . طه باني :

— لاشك أن للتجارة الخارجية بشكل عام دور في السياسة والتخطيط الانمائية للقطر ، ولا اعتبره دوراً منفصلاً ، بل هو دور فاعل ، لأن التجارة الخارجية تلعب دوراً كبيراً في الانتاج وتجديده ، وهذا هو الدور الاساسي في رأبي ، إلى جانب دورها في تأمين السلع والخدمات أحياناً ، لسد حاجات المواطنين ، فإذا قسمنا هذا الدور إلى قسمين فباعتقادي أن الدور الأهم سيكون للانتاج وتجديده وفي ضوء الأرقام التي ذكرتها ورقة العمل تلبو لنا أهمية هذا الدور كما ونوعاً ، خاصة إذا أضفنا إلى هذه الأرقام قيمة الصادرات . ، أن مفهوم التجارة الخارجية ، يقسم شقين ، الاستيراد

والتصدير ، وكافة فروعهما وجوانبيهما، لذا أرى أن يكون التركيز في الحديث على دور التجارة الخارجية الهام والفاعل في عمليات التنمية المختلفة ، ودورها أيضاً في الخدمات .

موضوع آخر أرى وجوب التعرض إليه ، وهو دور الاستيراد في مكافحة عملية التضخم . أنا إلى جانب معد الذلوة في هذا الرأي ، واختلف مع الدكتور المالكي فيه ، فمن الناحية الكلاسيكية للظواهر لا شك أن هذا صحيح فحتى لا يقع التضخم نؤمن بحجماً من السلع يعادل حجم الانفاق أو الحجم النقدي ، ولكن باعتقادي أن لهذا أيضاً سبيلاته ، وبإمكاننا تحقيق هذا الدور ، وتجنب السلبات عن طريق الانتاج ، فمكافحة التضخم تكون عن طريق زيادة حجم السلع المنتجة محلياً لذلك أقمهم مسألة الرقابة هي أن تقلص حجم المستوردات ويكون دور الاستيراد فقط لتأمين ما يلزم الانتاج وتجديده ، وسد الحاجات الاساسية ، هنا أصل إلى موضوع الانتاج الزراعي ، ذكر السيد الوزير وأنا أشار به الرأي « أهمية الصناعة والتركيز عليها واعطاءها دورها المخطط في إطار الخطة العامة ، سواء من حيث الحجم أو من حيث التوقعات وخاصة من حيث الانتاجية ، وأهم ما أضيفه هو الاستفادة من التقدم التقني والعلمي في دعم الصناعة ، ولكن إلى جانب الصناعة يجب أن لا ننسى الزراعة ، فلا يزال الطابع الزراعي يغلب على اقتصاد بلنغا ، سواء من حيث الحجم والانتاج ، أو من حيث عدد السكان ، وباعتقادي أنه من أجل تأمين حاجتنا من المواد الغذائية أيضاً ، والتي نستوردها ، وكما ذكرت ورقة العمل ، نستورد بمئات الملايين ، ونحن بلد زراعي ، وكنا مصدرين لهذه المواد التي نستوردها ، لابد من الاتجاه إلى التصنيع الزراعي والاستفادة

من ثرواتنا وامكاناتنا المهم في أية خطة أن ننطلق من الدور الهام للتجارة الخارجية في التخطيط الانمائية ، وتنفيذ هذه الخطط على الصعيد الاقتصادي والاجتماعي ، وان يتم بذلك بخدمة التحويل الاشتراكي . . . نعمن ، وفي كل خططنا ، ومناقشاتنا الاقتصادية في مجال الاستيراد ينبغي أن نتساءل عن الخلل أو التوازن في المستوردات ، ونتعرف على مصادرها والكتل أو البلدان الاجنبية التي تأتيها منها ، ونحلل دورها في الانتاج وتجديده ، وهل هي سلاح رأسمالية أم وسيطة ، أم مصنعة ومعدة بقسمها الأكبر ، أو الأصغر للاستهلاك ثم نحلل السياسة السعوية في المستوردات تلك ، وانعكاس التضخم العالمي عليها . ودراستنا للأسعار والأسواق والفترة الزمنية ، وإلى أي مدى نحن نراعي هذه الاعتبارات الاساسية في الحصول على مستورداتنا بأفضل الشروط ، قيمة وكلفة ومناً ، إن هذا ضروري لنجاح خطط التجارة الخارجية ، أيضاً ينبغي قبل تقرير أمور الاستيراد معرفة امكانيات القطع الاجنبي ، وما هو دور مؤسسات التجارة الخارجية في عمليات الاستيراد والحد منه بعد ما كبر وازداد بشكل غير طبيعي ، في ورقة العمل احصاءات تدل على أننا ننفق الكثير في سبيل مواد ليست ضرورية ، أو كان بالامكان تصنيعها محلياً .

ثم ينبغي أن نتساءل أخيراً عن أثر الأزمات الاقتصادية العالمية والاحتكاكات الدولية على تجاوتنا الخارجية ، وعلى هيكل وبنية مستورداتنا ، وهذه تلعب دوراً كبيراً ، سواء في سياسات القيود أو في المخصصات أو الأسعار .

• عيسى درويش :

— شخصياً أشارك الدكتور عارف بضرورة تقسيم البحث إلى الاقسام

الثلاثة ، لكن أريد التدخل في ترتيب هذه الأقسام فيمكن البدء من الداخل وليس من وضع السياسة الاقتصادية العالمية وأثرها على السياسة الخارجية ، فالواضح من خلال ورقة العمل ان لدينا أزمة انتاج ، هذه الأزمة تتجلى أن صادراتنا تتألف من سلعتين رئيسيتين ، تشكلا ٨٢ ٪ من مجمل الصادرات بشكل كامل ، هما القطن والبترو ل ، وتعرضت في البداية إلى أن زيادة معدلات الاستيراد تلعب دوراً هاماً في زيادة العجز ، أو بعبارة أخرى يمكن القول ان سبب العجز هو استيراد المعدات الرأسمالية وهذا ما قد يبدو صحيحاً من جانب لأنه يتيح خلق طاقات انتاجية جديدة ولكن ما نخشاه هو هل هذه الطاقات الانتاجية الجديدة تعطي ما نخططنا له ؟ هذا هو التساؤل الأول .

والتساؤل الثاني هو . . هل شكل تبادل الانتاج سواء في الداخل ، أو في الخارج يحقق تخفيض العجز في الميزان التجاري ؟ . .

ثالثاً . . هل قنوات التوزيع ، وتعتيل الاستهلاك يمكن أن يؤدي إلى الأهداف المنشودة ؟ . . وأكثر من ذلك نتساءل . . هل لدينا خطة للتجارة الداخلية والخارجية ، بحيث يتمكن المخطط ، أو المنفذ من السيطرة بأحكام على عملية التجارة الخارجية ، لكي نحقق فعلاً الأهداف الاقتصادية والاجتماعية للخطة ؟ . . انا تدخلت بادئاً بامشكلة على أرض الواقع وفي الداخل . وفي هذا المجال يمكن القول انه عندما كانت صادرات البترول والقطن تشكل نسبة قدرها ٨٢ ٪ من مجموع صادرات القطاع العام كما أشرنا ، شكلت مستوردات القطاع العام نسبة ٧٢ ٪ ، وهنا ينبغي الفصل بين المستوردات كمعدات رأسمالية ، أو سلع للاستهلاك الوسيط أو لمستلزمات الانتاج ، وبين السلع

الاستهلاكية ، وبعد ذلك نرى اذا كانت ادارة التجارة الخارجية هي ادارة حكيمة ، أم هي ادارة مبعثرة أو منفعة لا لتحكم ، أو ليس لديها القدرة على التحكم فيما هو موجود في الداخل ، أو في الخارج ؟ . أنا أعتقد أن هذا ما عناه الدكتور عارف ، وهذا ما يجب تسليط الضوء عليه .

#### د . عارف دليلة :

— أنا متفق مع السيد الوزير ، بخصوص التركيز على العوامل الداخلية باعتبارها الجانب الأهم في أية عملية اقتصادية ولكن ما قصدته من وضع المؤثرات الخارجية في البداية ، هو بالذات محاولة لوضع دور محدد لهذه المؤثرات حتى لا تؤثر على سير المناقشة إلى حد بعيد ، أي أن نأخذها بعين الاعتبار منذ البداية ولا تؤثر على مناقشتنا للمسائل الداخلية وأهميتها التي تستحقها .

#### عبد القادر قلنورة :

— قبل تحديد هذه النقاط لدي مجموعة من التساؤلات حول وظيفة الاستيراد في مجمل عملية التنمية ، هل هي في الوقوف عائقاً أمام تطوير بعض الصناعات القائمة ؟ . ، وهذا ما يمارس حالياً ؟ . الحقيقة أن الاستيراد بالنسبة للجميع سهل ، وأكثر تناولاً باليد ، وأقصد بالسهولة أن عملية الاستيراد ليست بحاجة لقيادة عمالية ، وليست بحاجة لصيانة ، ولا لتأمين مواد ، وأنها تحتاج لمناقصة فقط ، هي عملية سهلة ، وأكثر مردوداً ، ليس على اقتصاد القطر وإنما على المقيمين بالاستيراد والذين يرغبون باستمرار هذا الاستيراد ، والخلاصة أن من يعمل بالتصدير الوطني يبقى ذليلاً ، والمستورد الوطني أمير ، فما ان نعلن عن مناقصة حتى يأتينا عشرات المعارضين يطلبون المواعيد ، ويدعوننا إلى أي مكان نرغب ،

وتأتي المغلفات الأخرى ، هذه نقطة حساسة جداً في موضوع الاستيراد ،  
لقد أقمنا صناعة للتخفيف ما أمكن أولاً من حجم الاستيراد أو لإيجاد  
صناعات معينة في هذا القطر ، نستقطب أيدي عاملة وتدخل التكنولوجيا ،  
و يتم رفع النسبة العلمية والتقنية في هذا القطر . . لكن ماذا كانت النتيجة  
في بعض الحالات ؟ ، لقد أصبح استيراد المواد الأولية لهذه الصناعات  
التي أقيمت ضرورة والسبب أنها لم تدرس كصناعات تتوافق مع إمكانيات  
واحياجات القطر ، وكان ممكناً أن يكون هناك بدائل صناعية ، ومشروع  
صناعية تعتمد أكثر على مواد أولية يتم توفيرها محلياً .

مثل بسيط .. لدينا مصنع اطارات ، نستورد ٩٠٪ من مواد الأولية ،  
لذلك فنحن في هذه الصناعة مصنعين تحويليين ، لو فكرنا بصناعة أخرى  
أكثر موادها الأولية موجودة لدينا ، أو لو فكرنا كما تقول ورقة العمل  
أن نقيم مصنعاً للجبين ، بدل ان نستورد منه سنوياً بملايين الليرات  
السورية .. ألم يكن هذا اجدي ؟ .. أنا أؤيد الآراء التي طرحت والمؤكدة  
على أن التنمية هي إحدى العوامل الرئيسية في ازدياد حجم الاستيراد ،  
لكن لو القينا نظرة على الأرقام التي استهلكها الاستيراد نجد أن ٥٠٪  
فقط للاكلات ، والـ ٥٠٪ الباقية للعمليات السلعية الاستهلاكية مثل  
الكحول ، والأغذية ، والسيارات الخاصة ، وما إلى ذلك .. صحيح  
ان الوضع الاجتماعي لجمهير الشعب ارتفع ، لكن هل نمو الواقع  
الاجتماعي هو السبب الوحيد في زيادة مستورداتنا ؟ أريد التأكيد بأنه  
ليس هو السبب ، فالذين ارتفعت مواقعهم الاجتماعية يمثلون ١٠٪ من  
عامة الشعب ، أما الأكثرية الساحقة ، أو الشريحة الأكبر ، فلم يكن  
لها ذاك النصيب الكبير من تحسين مستوى الدخل ، فهي لا تشرب

الويسكي ، ولا تركيب السيارات الفارهة .. هذه حقيقة ، ومن جهة ثانية أؤيد السيد الوزير بأن التنمية يجب ألا تقوم على حساب الحاجات الاجتماعية ، ولكن على العكس ، فالنتيجة هي رفع مستوى الحاجات والخدمات الاجتماعية ، فكيف يمكن التخفيف من عمليات الاستيراد ؟ . هناك نواحي لا يمكن التخفيف فيها .. أي أننا نقيم صناعة معينة كالإطارات أو الأدوية ، والامونيا يوريا ، وهذه في جزء كبير من موادها الأولية تعتمد على الاستيراد .. انتقل لنقطة أخرى هي بعض أسباب خسارة القطاع العام ، وأعطي مثلاً اكتشفته اليوم ، فنحن نبيع للبلولة السماد الآزوتي وسعر الطن الواحد ٣٤٧ ليرة سورية ، خلال الأشهر الماضية ولتغطية احتياجات الموسم الزراعي القادم قررت البلولة شراء ما مجموعة ٦٠ ألف طن من السماد ، لأنه ليس باستطاعتنا إنتاج مثل هذه الكميات ، فهي أكبر من طاقة معملنا ، وسنضطر للاستيراد على أساس أن سعر الطن هو ١٢١ دولاراً ، أو ما يعادل ٤٤٧ ليرة سورية ، أي أننا ندفع للمادة المستوردة قيمة أعلى ، مع أنها تشابه المادة المصنعة محلياً تماماً ، اذن نحن في معمل السماد الآزوتي الذي يغطي جزءاً من الاحتياجات الاستيرادية حوالي ١٣٠ ليرة سورية في كل طن ، ويجب أن ندفع هذه الخسارة ، لأن الصندوق المعدل في المجلس الزراعي يقول ان هذا هو سعر المنتج المحلي ، ولكن لا يقول هذا لمورد المادة الاجنبية .. بعد هذا أعود للسؤال الأساسي الذي طرحته ورقة العمل ، وهو :

— كيف يمكن أن نخفف من الاستيراد ؟ . .

قبل كل شيء يجب أن نعلم أن هناك صناعة لا يمكن تخفيف الاستيراد فيها ، لكننا نقيم أربعة معامل للبلاستيك دون أن نبيع انتاجها ، ونستمر في استيراد موادها الأولية .. لماذا ؟ . .

الحقيقة ، وكما تحدث السيد الوزير ، المطلوب عملية ، ترشيد ونوعية ، لكن ليس فقط في عمليات صرف المحروقات عند ربه البيت بل أيضاً المطلوب ترشيد ونوعية العمال وقياداتهم من كافة المستويات والاستفادة من طاقتهم وامكاناتهم مقابل تقديم الخدمات المختلفة لهم سواء أكانت مادية ، أم طبية ، أم اجتماعية ، وهذا أفضل من أن لا يقدم شيئاً مع أن كل تلك الخدمات ستبقى كذلك من الأفضل أن ننتج ونبيع لا أن ننتج ونكدس ، والذي يحصل هو عكس المطلوب ، فلو قمنا بعملية جرد في منشآت القطاع الصناعي لوجدنا بضائع مكدسة تقدر بحوالي مئة مليون ليرة سورية ، ومع ذلك نستمر في استيراد المواد الأولية للمنتجات التي لا يتم تصريفها ، ولا يمكن الاستغناء عن استيراد هذه المواد لأن تقنية مصانعنا تقوم على مواد أولية مستوردة ، والخطأ ليس في وجود مثل هذه المصانع التي تعتمد على مواد خام مستوردة ، لكن في عدم إيجاد مصانع تعتمد على مواد أولية محلية ، خاصة غذائية ، فصناعة اللبأ أصبحت ذات جانين جانب لتصنيع المواد الأولية ، وجانب لتصنيع هذا المواد ، بمعنى أن المعمل الواحد لم يعد ينتج المادة الأولية ، ويصنعها ، وسبب هذا التقسيم انه كلما زاد حجم التصنيع كلما قات التكلفة . . اذن ومرة أخرى ، نحن أمام مستوردات لا يمكن الاستغناء عنها خاصة في بعض الصناعات الكيمائية ، ومن هذه المستوردات التي لا غنى عنها يجب أن تبدأ عملية المراقبة ، وعملية الترشيد ، وعملية التحديث ، حتى نستطيع بيع ما ننتجه ، فلا يتم تكديسها ، وتجمد الأموال الطائلة بلا فائدة .

وحتى لا يصاب الاقتصاد الوطني بضرر ، ويؤثر ذلك على ميزان التبادل التجاري ، ولا فرق أن يتم البيع للسوق الداخلية ، أم للخارجية



وهذا ينطبق على الأدوية وعلى الصناعات البلاستيكية ، وسيطبق مستقبلاً على صناعة الاطارات ، وبعض الصناعات الأخرى ، خاصة الكيميائية .

هناك مصانع أقمنها وموادها الأولية متوفرة ، ولكن عندما أقمت هذه المصانع ، وضعنا في الحطة أن ٤٠ ٪ - ٦٠ ٪ من هذه المنتجات مخصص للتصدير ، لكن اذا لم ننتج وفقاً للمواصفات العالمية أو بالتكاليف التنافسية ستصبح هذه المصانع مرة أخرى مستهلكة ، غير منتجة ، لأنها تأخذ حصتها من الاستيرادون أن تقوم بالتصدير أو التصريف ، لذا يجب أن نقيم عملية توازن بين ما نستورده وبين ما نصدره أي نكون ملزمين بتصدير أكثر كمية ممكنة . . وفي ميدان الصناعة يجب أن يكون الانتاج بمواصفات مقبولة للمستهلك المحلي ، فتتوقف عن الاستيراد ، وان تكون المواصفات عالمية لتتمكن من التصدير ، وإضافة للانتاج الجيد بالمواصفات العالمية ، يجب أن يكون السعر مناسباً ، فلدينا على سبيل المثال زجاج ، وهذا الزجاج ان اردنا ارساله إلى القطر الاردني مثلاً ، سيكون معادلاً لسعر الزجاج اللبناني أولسعر الزجاج المستورد في أي بلد آخر ، من هنا نقول اننا اذا لم نستطيع القيام بخفض التكلفة ، وتحقيق الانتاج الجيد فان الآلات التي استوردناها وتشكل حتى الآن ٥٠ ٪ من الحجم الكلي للاستيراد ستكون غير ذات فائدة ، بل تصبح عبئاً على الاقتصاد الوطني .

• سمير صارم :

— اذن ما هو الحل لهذه المشكلة . . كيف نوازن بين عمليتي الاستيراد والتصدير ، ونتج بأفضل المواصفات وأقل تكلفة ؟ . . .

• عبد القادر قلنورة :

— لحل مسألة ترايد حجم الاستيراد لابد من وضع الامكانيات الكاملة

لتشغيل المشاريع والمصانع القائمة بطاقتها الانتاجية الكاملة مع المراقبة المستمرة للجودة ، والكلفة والهدر ، حتى لو اضطررنا في بعض الحالات لأن نتخذ اجراءات قاسية في هذه المسائل . . طبعاً يمكن القول أن اللولة شعرت بهذا الأمر ، فأكدت عدم وجوب تحميل المنتج الصناعي أكثر مما يجب أن يحمل ، والواقع الراهن يقول انه اذا كان لدينا نولا للنسيج يكفي لتشغيله عاملان ، نجد في غالب معاملنا أن ستة عمال يقومون على تشغيله ، ولكن ليس جميع هؤلاء يعملون عليه بشكل فعلي انما هم يتقاضون رواتبهم من انتاجه . . . أيضاً فأكثر ما يزيد في تكلفة الاستيراد عملية النقل ، وفي البلدان العربية المجاورة مثلاً يباع القميص المستورد من الصين بأرخص مما يباع القميص المصنع في دمشق ، والمسافة بين دمشق وهذه الاقطار لا تقارن بالمسافات تلك .. لماذا ؟ . . الجواب هو لأن أحداً لا يحاسب العامل اذا ازدادت نسبة الهدر ، أو العيب ، والآلة تحمل أكثر من طاقتها من العمال . . باختصار . . يجب إيجاد قنوات لتصدير ، أو تضييف المواد المنتجة والتي تعتمد على مواد لا يمكن الاستغناء عن استيرادها ، فلا نستطيع ايقاف الآلات في بعض المصانع ، لأن ايقافها لغير الصيانة يعني تخريبها وتحويلها انتهاء للمعمل ، أيضاً اعطاء الامكانيات الحركية في عملية الانتاج للمعامل التي أقيمت من أجل التصدير من حيث تنوع أشكال المنتج والحواجز المادية ، والعقوبات أيضاً . . بحيث أننا عندما نخطط لتصدير ٤٠ ٪ يجب أن نصدر هذه الـ ٤٠ ٪ ، وبالتالي نحقق الغاية من التصدير ومن إيجاد المصل .

في ورقة العمل أمور كثيرة ندعو للاستغراب ، نحن البلد الزراعي لازلنا نستورد المنتجات الزراعية . . نحن نقيم معامل اسمنت ، ولو اننا

خصصنا المبالغ التي دفعناها كقيمة لاستيراد هذه المادة عاماً واحداً فقط لتسريع عملية انتهاء هذه المعامل ، كنا نحلى أقل تقدير أنهينا بناء كافه معاملتنا واستطعنا تصدير الاسمنت . .

#### د . د . عارف دليلا :

— اذا تجردنا عن المؤثرات الخارجية ، وكنت أرغب منذ البداية أن نتوصل إلى تحديدها ، حتى نستطيع التفرغ للعوامل الداخلية المؤثرة على التجارة الخارجية ، وهذا أنفع ، لأن هذه العوامل بين أيدينا ، ونملك التأثير عليها .

أما العوامل الخارجية ، فهي في أحيان كثيرة خارجة عن نطاق ارادتنا ، مع ذلك أود القول ما يلي :

#### بخصوص العوامل الخارجية :

أولاً : يجب أن لا ننطلق من أنه لا خيار لنا مطلقاً في التعامل مع السوق الخارجية ، رغم أننا الطرف الأضعف . سواء في الاستيراد ، أو في التصدير ، باعتبارنا بلد صغير ذو اقتصاد متخلف ، ومستوى عملي تكنولوجي ضعيف ، رغم ذلك ففي ظروف العلاقات الدولية القائمة والتنافس الاقتصادي بالدرجة الأولى بين النظامين الرأسمالي والاشتراكي بالدرجة الثانية داخل فرقاء النظام الرأسمالي نستطيع القيام بعملية الاختيار ويجب أن نحسن هذه العملية ، نستطيع أن نستفيد كثيراً من عملية الاختيار والتنافس ونستغرها لصالحنا للحصول على أفضل الشروط من حيث المساعدات والتمويل والمستوى التقني ، ومن حيث ربط عمليتي الاستيراد والتصدير ، ويمكن في بعض الحالات أن نفرض شروطنا أيضاً.. إذن يجب ان لا ننطلق دائماً من أن الأمور مفروضة علينا ، ولايد لنا

اطلاقاً فيها ، لكن عملية الاستفادة من هذه الامكانيات تحتاج في الواقع إلى توفير شروط هامة جداً .

ثانياً : يجب أن لا نبالغ في تضخيم أثر العوامل الخارجية على التطور الاقتصادي في الداخل ، وعلى ميزان التبادل التجاري مع العالم الخارجي . هنالك تضخم عالمي ، وتبادل غير متكافئ ، تفرضه الدول الامبريالية على الاقتصاد المتخلف ، هنالك استنزاف وحشي لثروات البلدان النامية ، ولكن توجد أيضاً البلدان النامية التي استطاعت تحييد هذه العوامل بصورة شبة كلية نتيجة استخدامها للتخطيط الاقتصادي العقلاني للتطور في الداخل ، والسيطرة على العلاقات الاقتصادية الخارجية ، واخضاع هذه العلاقات الاقتصادية لصالحها من ذلك أصل إلى نتيجة هي أنه رغم كل المؤثرات الخارجية نستطيع بناء اقتصاد متطور ، ذلك في حال استغلال امكانياتنا الذاتية أفضل استغلال ، هنأول ما يتبادر إلى الذهن ، هو أنه في العلاقة بين الاستيراد والتصدير تؤثر مؤثرات داخلية هامة ، أهمها الظروف التي تسود في ميدان الانتاج نفسه ، بدءاً من اختيار المشروع ثم انشائه ، وثالثاً ، وضعه موضع التشغيل والانتاج .

ثالثاً : التجارة الخارجية تتطلب تقديرأ فنياً صحيحاً للموقع الأفضل في تنسيق العمل الدولي ، نحن لا نستطيع بأية ظروف في هذه المرحلة على الاقل أن نصل إلى موقع تنافسي دولي ، حتى الدول الكبرى مثل دول أوروبا الغربية العريقة في التطور الاقتصادي ، وحتى أميركا نفسها مضطرة الآن لاتباع طرق الحماية الاقتصادية في وجه المنافسة الحادة من الخارج ، والحرب الاقتصادية الدائرة بين هذه الدول هي حول هذه المسألة بالذات ، لذلك يجب أن لا نكون في المسائل الاقتصادية لبيرلين إلى درجة مطلقة ،

نضع نصب اعيننا الوصول إلى المستوى التنافسي الدولي . هذه مسألة نحن  
بعمليون عنها في المرحلة الراهنة ، اذن المسألة الاساسية هي هل نتبع سياسة  
الحماية الاقتصادية ، أم سياسة الانفتاح الاقتصادي ؟ . . . هذه هي  
المسألة الجوهرية ، وللد على هذه النقطة أقول ان الدول الكبرى مجبرة  
على الحماية الاقتصادية ، فالأخرى بنا ان لا نكون أمام خيار في هذه  
المسألة ، واذا نظرنا إلى أسواقنا المحلية نحصل على كثير من الوقائع المادية  
التي تبرز التناقض بين سياستنا الاقتصادية والواقع ، فأسواقنا مليئة بكل  
ما يخطر على البال ، اذ لا يوجد ما نرغبه الا وتحصل عليه ، أما بالطرق  
الرسمية - أو بالطرق غير المشروعة ، اذن لا يمكن أن نقول أننا نعيش  
في وضع حماية اقتصادية ، فالاقتصادي الذي يفكر بطريقة علمية ،  
وعندما يقع في تناقض بين النظرية والممارسة يقف بتحيز إلى جانب  
الممارسة ، إلى جانب الموقع الفعلي ، وعلم الاقتصاد هو علم دراسة  
الواقع الفعلي ، ومعطياته هي الوقائع القائمة فعلاً ، وهذا هو أهم ما يميزه  
عن العلوم الأخرى ، فاستنتاجاته لا تبنى على أساس من الفراغ أو التصورات  
الوهمية وانما يستمد من التحليل العلمي لمعطيات الواقع واكتشاف قوانين  
حركاته ، وذلك للتنبؤ بالإتجاهات المحتملة لتطوره من أجل توجيه  
السياسة الاقتصادية لادخال التعديلات اللازمة على مسيرة التطور من أجل  
تحقيق أفضل النتائج ، ولكن المشكلة التي يواجهها الاقتصادي عادة هي أن  
الواقع العياني لا يمدد بالأرقام الدقيقة ، كما تتوفر لدى المصادر الرسمية ،  
الا أن الاقتصادي عندما يكون أمام اختيار إما التضحية بالحقيقة من أجل  
الارقام وأما التضحية بالأرقام من أجل الحقيقة فانه اذا كان متمسكاً  
بالمناطق والفكر العلمي لن يتردد في اتباع الاختيار الثاني ، فعندما تقول

الخطط الرسمية مثلاً أننا لم نستورد هذا العام ، هذا الصنف من البضائع أو ذاك ، وبالتالي لا يظهر أي مقابل في أرقام الاستيراد له بينما يكون الصنف المذكور بين أيدي جميع المواطنين ، عندها يجب على الاقتصادي أن يضحى بالأرقام التي أحسن اخراجها وطباعتها من أجل كرامة الحقيقة التي تملأ الآفاق . . أقول هذا للتعليق على الأرقام الواردة في ورقة العمل ، وهذه الأرقام مستمدة من الإحصاءات الرسمية وبالطبع لا يمكن التقليل من أهمية الإحصاءات الرسمية فهي المصدر الأساسي للمعلومات ولكن الإحصاءات الرسمية لا تسجل كل شيء فالأسواق تحوي ما قيمته عشرات الملايين من الليرات السورية هي قيمة البضائع المستوردة وغير المسجلة في القيود الرسمية ، ومثلها من الموارد النقدية ، سواء بالقطع النادر ، أو بالعملة السورية تخرج إلى خارج الحدود ، وهذه أيضاً غير مدونة . . وإذا كان تحليل الإحصاءات الرسمية ، ربما لا يبرز النقاط الخطيرة ، فإن خطورة الوضع تبدو في الأرقام غير الرسمية ، وغير المنشورة ، فإن نستورد في العام بما يزيد عن سبعة ملايين ليرة من الوسخي فقط ، فهذا الرقم لا يبدو خطيراً للدرجة كبيرة ، ولكن أن يكون استيرادنا الفعلي هو أضعاف هذا المبلغ فتلك مسألة تختلف بصورة جوهرية ، وقس على ذلك ؟ اذن نحن من الناحية المبدئية متفقون على أن أهم حاجات التنمية هي إقامة وضع معين من الحماية الاقتصادية لذلك فاهم مايجب أن نبادر إليه هو تلبية هذه الحاجة ووضع الحماية الاقتصادية موضع التطبيق الفعلي ، عند ذلك نستطيع اخضاع كل العمليات الاقتصادية في الداخل إلى دراسة علمية دقيقة ومفصلة . .

## • سبيل صارم :

سياسة حماية اقتصادية . . . . سياسة انفتاح اقتصادي ، أو سياسة انغلاق اقتصادي ، ومفاهيم مختلفة في هذه الأمور أو بالأحرى ترجمات مختلفة . . . والسؤال الذي يتبادر إلى الذهن ما معنى هذه العبارات ؟ . ما الذي يصلح منها لوضعنا ونخدم نخطنا الاشتراكي ؟ .

## • د . عازف دليلا :

— هذه المسألة تقتضي طرح المسألة من جنورها ، وهي انطلاقاً من ظروفنا ، ومتطلبات تطورها ، تتساءل عن أي وضع اقتصادي أفضل لنا من الآخر . . . وضع الحماية ، أم وضع الانفتاح ؟ . . . وحتى لا يتسرع البعض بإساءة الفهم ، أقول ان وضع الحماية لا يعني الانغلاق ضمن جدران سور حديدي ، وانما في ذاته الانغلاق بالإتجاه والحدود الضرورية لتطورنا الاقتصادي ، والانفتاح المبرر اقتصادياً في الحدود والاتجاهات الضرورية ، ومن هذا المفهوم نجد أن الدول التي توصف بـ « دول الاقتصاد » المغلق ، هي بالمعنى الاقتصادي العلمي مفتوحة اقتصادياً ، بينما دول « الانفتاح » الاقتصادي هي بالمقاييس الاقتصادية الحقيقية دول « مغلقة » ذلك ان الانفتاح هنا يكون بشكل عام انفتاحاً على ما يضر ولا ينفع ، والانغلاق هناك ، يكون انغلاقاً على ما يضر وانفتاحاً على ما ينفع التطور الاقتصادي ، وعلى كل حال أعتقد أن الانفتاح الاقتصادي يقتصر اليوم على بعض البلدان المتخلفة فقط . ولم يعد له وجود حتى

بالنسبة للبلدان الرأسمالية العريضة المتقدمة، فتحى الاقتصاد الأمريكى أصبح في حاجة إلى الحماية ، وأكثر من ذلك فالاقتصاد الأوربي الغربي وفي معظم الأحيان يواجه الحماية ضد الاقتصاديات الضعيفة المختلفة بالذات ، هذا الحديث يقودني لمناقشة دراسة مشكلة الميزان التجاري دراسة اقتصادية سياسية كلية من خلال العلاقات الدولية من جهة ومن خلال السياسة الاقتصادية المتبعة في الداخل ، لا المغلقة نظرياً فقط ، وإنما المتحققة على أرض الواقع أيضاً ، وأية دراسة فنية لأية مشكلة اقتصادية تكون غير ذات جدوى إذا لم توضع في هذا الإطار . . . اضرب مثلاً على ذلك ، إذا كانت هنالك فئة من الأثرياء الذين تنصب عليهم الثروات دون عناء ، والذين يجتلبهم نوادي القمار ، فإن النظرية « الاقتصادية الفنية » تقول انه من الأفضل ، بدلاً من أن ندع هؤلاء يذهبون لقضاء سهرات القمار خارج البلاد « افتتاح ناد للقمار في الداخل ، وذلك للاحتفاظ « بالثروة الوطنية » في الداخل ، أما الاقتصادي الذي يفكر ان تحصيل هذه الثروات ، مثلى طرق أنفاقها ، هي طرق هدامة للاقتصاد الوطني ، لذا فان حل المشكلة يكمن في إلغاء هذه الطرق من الأساس وحماية الكسب من وراء العمل والانتاج ، وبالتالي إلغاء الحاجة من حيث المبدأ إلى وسائل مثل « نوادي القمار » لحماية ثروة الامة من الضياع . . . ينطبق هذا المثال على كثير من المسائل التي ترتبط بالتجارة الخارجية ، ان كثيراً من الحلول « الفنية » تأتي استجابة لمطالبات ضاربة من الأساس طرحها الواقع « والبعض يتصور مسائل تجارته الخارجية ، أو بعضها على شكل دائرة مغلقة ، يقول :

— إذا منعنا استيراد بعض السلع تضاعفت كمياتها بالأسواق عن طريق التهريب ، وأصبح الحصول عليها أيسر وأوفر ، ويكون الوطن في



الحقيقة قد دفع ثمنها بالقطع النادر ، ولكنه نحس ضرائها الجمركية ،  
وأرباح تجارتها ، وإذا فتحنا للاستيراد يزداد العجز الرسمي بالقطع النادر  
وعلى كل حال النتيجة الاقتصادية واحدة تقريباً ، رغم الفارق الكبير  
الذي يظهر في الأرقام . . . والنتيجة هي ان الاستهلاك المحلي كالوحدش  
الكاسر يفتح معدته لمضم كل ما يقلم إليه مما هو خير منتج في جوهر  
الأمر ويتمطر عليه مضم أي استيراد منتج الا بعقوب والقوة .

والسؤال الهام :

— لماذا نحن عاجزون عن أن نقيم حماية اقتصادية مبررة ، على  
الأقل ، كما تفعل الدول الرأسمالية لحماية اقتصادية وهذا السؤال يطرح  
بالحاج الاسئلة التالية :

— لماذا يزداد عجزنا عن سد حاجتنا بطاقتنا الذاتية ؟ . . . .  
ولماذا تتدهور مواقع بضاعتنا التنافسية في الأسواق الخارجية يوماً  
بعد يوم ؟ . . . .

في الإجابة على هذه الاسئلة ، وأخرى كثيرة غيرها نظهر  
المخارج ، وتفتح الأبواب التي يمكن الانطلاق منها على الطريق  
السليم .

ما معنى أن أقول ان حاجة القطر من هذه المادة هو عشرة ملايين  
ليرة سورية ، وأرصد في الخطة هذا المبلغ لهذه المادة ، ولكن يتحمل  
الاقتصاد عملياً ثلاثين مليون ليرة عبثاً ، نتيجة الاستيراد غير الشرعي  
لهذه المادة ، وهذا لا يعني انه إذا لم أرصد في الخطة ثلاثين مليون ليرة  
سورية اني وفرت عشرين مليون ليرة ، فالحقيقة ان الاقتصاد القومي

الانتاجية في هذا القطر مسؤول مسؤولية وطنية عن التخلي عن الامثل  
لمشاريعنا الاقتصادية وزيادة الإنتاج وتحقيق فائض للتصدير ، لاسيما  
واننا لسنا جدداً في عملية الإنتاج والتصنيع ، ولسنا متعددين على عملية  
التجارة ، وكما نحن أذكياء في عملية الاستيراد ينبغي أن نكون أذلياء  
في عملية التصدير ولدينا مؤسسات مارست وتمارس عمليات التصدير  
منذ ستين طويلة ، كؤسسيّ تسويق الأقطان والتبغ والتبناك ، وهناك  
أيضاً البترول ، ومن استطاع تسويق الفوسفات أو الأقطان والتبغ  
قادروا على تسويق المنتجات الأخرى ، فقط المطلوب أن نحصل ونتجاوز  
بعض الاجرامات الروتينية ، وبذلك كثير من الأمور غير مكلفة  
مادياً التي لو اتبعناها لكان توفيقنا في مهمتنا أكثر مثلاً .. أن التصدير  
عملية اقتصادية تنموية وطنية ، تبقى مهمة تنشيط المصادرات للقطاعات  
المنتجة في القطاعين العام والخاص ملجأً مؤوقاً خاصة في المرحلة  
الراهنة التي تسحي فيها الدولة لبناء القاعدة للصناعية الممتدة ، القادرة  
على تلبية الاحتياجات النهائية من المواد المختلفة . ويزداد هذا الملجس  
تأريقاً مع النظر إلى الأرقام والاحصائيات التي تشير إلى موقعنا الاقتصادي  
من ناحية التصدير والاستيراد والموازنة بينهما . . . للتصدير في القطر  
السوري أهمية كبيرة خاصة في المرحلة التي تتطلب منا مواجهة تحديات  
مختلفة داخلية وخارجية - تنمية ودفاعية ، فما موقع التصدير في  
التجارة الخارجية في القطر وكيف ساهم حتى الآن في تحقيق مهماته  
المختلفة المحلية واللولية ؟

ما المطاوب لتنشيط المصادرات على صعيدي القطاعين العام والخاص  
قانونياً - ادرياً - قنياً ؟

هذه هي التساؤلات التي ترحو الاجابة عليها ومناقشتها

• د . فؤاد السيد :

— استطراداً لما ذكرناه فان مسألة التصدير في اقتصاد القطر السوري هي عملية حيوية بالنسبة لعملية التنمية ، هذه العملية هي عامل أساسي ومساعد للتنمية في وجوه مختلفة منها :

أولاً : في توفير القطع الأجنبي اللازم لتمويل عملية التنمية .

ثانياً : تغيير البنية الهيكلية في الاقتصاد الوطني وبالتالي تحقيق منعكسات ايجابية أخرى من خلال عملية التنمية ، ولاشك أن لمسألة التصدير في القطر السوري أهمية خاصة بالنظر إلى الظروف التي تحيط بالقطر وتحديداً اسهامه في عملية التنمية واسهامه في عملية الدفاع . اذن فالقطر وبحكم سياسته التقدمية يتعرض لأخطار هجمة من الامبريالية العالمية وهذه الهجمة ليست سياسية فقط أو عسكرية وانما هي هجمة اقتصادية أيضاً، وهذا يفرض على اقتصاد القطر عبئاً اضافياً لصدد الهجمة بجانبها الاقتصادي من ناحية ، ولإتاحة امكانيات أكبر من تحليل الصادرات لتقوية القدرات الدفاعية من ناحية ثانية .

• د . مصطفى جاموس :

— لاشك أن التصدير كما ذكرنا مهم للدول النامية جميعاً ونحن كدولة نامية للتصدير أهمية خاصة في واقعنا الاقتصادي ، فهو مهم بالنسبة للوضع التمويلي ، لأننا كدولة نامية والعنصر المقنود الضعيف في العملية التمويلية هو رأس المال . يجب ان نعتمد على التصدير الذي يغطي بجزئه الرئيسي وبجانبه الأساسي عملية تمويل القطع الحر . وإذا تناولنا عملية التصدير من زاوية أخرى نجد ن

التصدير يبدأ من الانتاج ، فاذا اردنا أن ننشط التصدير في هذا القطر  
ونتعرف إلى واقعة لا بد أن ننشط في مجال الانتاج من حيث النوعية  
ومن ثم ننتقل إلى العمالية التنظيمية ، وضمن القطر لا بد أيضا من التعرف  
على هذا الواقع التنظيمي العملية التصديرية ، حتى بعد تبسيط المشكلة  
وتحديدها ننتقل إلى الاقتراحات التي ستأتي لاحقا ، وبعد التنظيم  
نأتي إلى العلاقات الاقتصادية مع الاقطار العربية من منطلق وجوب  
أن نأخذ في الحسبان أن لعلاقتنا التصديرية مع هذا الاقطار أو غيرها  
من دول العالم خاصة أوضاعا مختلفة .

#### د . مراد الشطي :

— بالإضافة إلى ما تفضل به الزملاء أقول اننا بحاجة إلى التصدير بالقطع  
الأجنبي لتسديد ثمن مستورداتنا لحاجات التنمية وحاجات الاستهلاك أو  
استيراد السلع الرأسمالية . بالإضافة إلى أننا بحاجة إلى التصدير لتسديد  
الالتزامات والمديونية المترتبة علينا تجاه بعض الدول نتيجة اتفاقيات الدفع ،  
بمعنى آخر نسدد أثمان مستورداتنا منها بقيم نصدرها إليها من مواد سلعية  
وليس بالقطع الأجنبي الحر . وأقف عندما طرحه معد الندوة في انه من  
الصعب أن يرى الانسان تكدس السلع أو المنتجات ونحن بأمس الحاجة إلى  
تصديرها ، ولكن لا يوجد تكدس السلع ولا يوجد فائض مكدس  
للسلع الا بحدود ضيقة جداً ، أو بحدود مصنوعات نسبتها إلى الصادرات  
بسيطة ، على سبيل المثال ان نسبة ٦٤٪ من صادراتنا هي من النفط  
الخام المتعاقد عليه سلفاً لمدة سنة أو سنتين ، هذا ليس فقط بالنسبة للقطر  
السوري انما بالنسبة لكل البلدان المنتجة للنفط ، إذ أن اسواقه معروفة  
والعتود موقعة ما بين الجهات المصدرة والجهات المستوردة .

نأتي إلى القطن هناك المؤسسة العامة لتسويق الأقطان السورية ولديها  
عقود مسبقة على الاقطان للموسم التالي .

بدليل أنه لا يوجد في آخر موسم القطن ، أو موسم التصدير ما ندوره إلى العالم التالي ، إلا نسبة بسيطة من المجموع لا تتجاوز ٥ ٪ وأحياناً لا يوجد هذا الفائض ، أي أننا في حوالي ٨٠ ٪ من صادراتنا لا نعاني من مشكلة تسويقه ، أو بمعنى آخر ، لا نجد صعوبة في تصدير ما نريد تصديره وإذا كانت هناك بعض الصعوبات فهي في بعض الصناعات المحلية الخفيفة والتي لا تشكل ١٥ ٪ من مجموع الصادرات . . الصادرات بحاجة إلى تنشيط وإلى دفع على الرغم من عدم وجود المزيد من السلع في القطر للصادرات . . وبالتالي يجب أولاً تنشيط الانتاج الزراعي والصناعي والتركيز على توفير دعائم التصدير ، وأقصد بدعائم التصدير وجود السلعة بملادتها الاصلية . . بمعنى أنه لتنشيط الصادرات وزيادتها يجب أولاً توفير أكبر فائض ممكن من الانتاج الزراعي والصناعي .

نحن نعرف بأن خطط التنمية في القطر ، الأولى والثانية والثالثة والرابعة قد لحظت مشاريع ضخمة للتنمية الزراعية والصناعية اضافة إلى تنمية الثروة المعدنية وإستخراج النفط .

اذن فمستقبل التصدير يتعلق ويرتبط مباشرة في تنفيذ هذه المشاريع التي لحظتها الخطط الخمسية ، واذ لم يزد الانتاج الفعلي ، لا يمكن أن نزيد التصدير . .

• د . مصطفى جاموس :

— أشار الدكتور الشطي إلى أنه لا توجد هناك مشكلة تخزين ، والواقع أن هذه المشكلة كبيرة ، ونعاني منها يومياً ، قد تكون نسبتها إلى قيمة الصادرات قليلة . لأن صادراتنا الاساسية قطن وبنفط . ولكننا نود

أن نغير تركيبة الصادرات من خلال تسريع التصدير في الانتاج الصناعي ، وهذا الانتاج الصناعي هو الذي يعاني من مشكلة التخزين . وبالتالي لم نحقق الغاية التي توخيناها من تنويع التركيب الهيكلي للصادرات . التخزين مشكلة قائمة في الصناعات التي ينبغي أن يتم تصديرها .

• خليل ابراهيم :

— أوافق الدكتور مصطفى ان مشكلة التخزين مشكلة أساسية بالنسبة للفوائض المعدة للتصدير . وهناك أمثلة حية يكفي أن نأخذ مثالها الأحذية .

في هيئة تخطيط الدولة أثناء تقويم الخطة الخمسية الرابعة ، وتقويم الوضع الراهن . وجدنا ملاحظة أساسية وهي أن معدل نمو الواردات هو أكبر من معدل نمو الناتج الوطني ، ومعدل نمو الصادرات أقل من معدل الناتج الوطني ، من هنا فإن المعادلة صعبة جداً أمام أي اقتصادي ، ويترتب عليها نتائج خطيرة جداً يأتي في رأسها تفاقم العجز في الميزان التجاري وتفاقم العجز في ميزان المدفوعات ، بالإضافة إلى زيادة المديونية الخارجية ، وبالإضافة إلى امكانية تعرض القطر إلى ضغوط سياسية كبيرة نتيجة قصور أو عجز أو جمود الصادرات عن تحقيق أهدافها . . في الحقيقة تكتسب الصادرات أهمية خاصة من محاولتها حل هذه المعادلة وأعتقد أنه رغم صعوبة المعادلة ، فامكانية حلها ليست صعبة .

النقطة الثانية التي أود طرحها هي أنه لا توجد هناك صعوبة في تصريف المواد الخام . خاصة أن المواد الموجودة في سورية هي مواد وسلع دولارية مطلوبة ولها أسواقها . ويأتي مستوردوها إلى القطر ، فهناك مزاحمة على القطن والنفط . أما المشكلة الأساسية هي في السلع الصناعية .

أستطيع أن أقسم السلع الصناعية إلى ثلاث فصائل هي : سلع تجهيزات  
وموارد أساسية ، وموارد انتاجية مثل الحراوات وبعض أنواع الأسمدة . .  
والحقيقة أن المعامل والوحدات الانتاجية صممت لأغراض السوق  
الداخلية والاستغناء تدريجياً بل كلياً عن السوق الخارجية لكن حصل  
تكديس في وجود بعض هذه المنتجات ، مثل الحراوات . وأعتقد أنه اذا  
اتخذت اجراءات وسياسات معينة بتوفير بعض التسهيلات للأفراد  
والجسميات التعاونية فانه يمكن أن تحل مشكلة التكدس . : هناك فوائد  
تصديرية ليست لها أسواق خارجية ، نتيجة أن الصناعات أوجدت  
للسوق الداخلية أيضاً هناك سلع استهلاكية كالمنسوجات والألبسة  
الجاهزة وبعض السلع الأخرى التي نعاني عدم تصريفها أحياناً ،  
وحق في السوق الداخلية . ومن أجل تنشيط توزيعها في هذه السوق ،  
وأعتقد أنه لا بد من تطبيق مبدأ من الحماية وهذه الحماية تتم عن طريق منع  
التهريب أولاً ، واتخاذ سياسات تقييده للإستيراد أو مانعة له ، لاسيما  
المماثل للسلع المنتجة محلياً أما الوحدات الانتاجية التي أنشئت في القطر  
لغرض التصدير ، فتواجه مشاكل كبيرة في الاسواق الخارجية ومنافسة  
من قبل الدول المنتجة لمثل تلك السلع . وباعتقادي يجب دراسة هذا النوع  
من السلع بامعان ومحاولة اكتشاف الخلل في حالة عدم قدرتنا على تسويقه  
في الأسواق الخارجية ، فاذا كانت القضية في القوى المنتجة سواء كانت  
في وسيلة الانتاج مثل قدم الآلات أو في عدم وجود قوة عاملة مدربة  
ومؤهلة ، أو كانت هناك أسباب أخرى ، يجب معالجة هذا الخلل من  
أجل دفع هذه الصادرات إلى الاسواق الخارجية وأثبت وجودها فيها . .

• سمير صارم :

— تعقيباً على كلام الأستاذ خليل تجد أنه لا بد من تحسين النوعية والتقييد، بالمواصفات والمقاييس الدولية لنتمكن من دخول الأسواق العالمية .  
ولا بد من تشجيع الصناعة المحلية سواء أكانت للسوق الداخلية أو للتصدير ، لأننا عندما ننتج قطعة ماسواء للسوق الداخلية أو للاستهلاك، يمكن ان نوفر بعض المواد المطلوبة للسوق أو للمستهلك والتي نستوردها .

• د . مصطفى جاموس :

— من خلال تقويم الخطة الخمسية الرابعة ونتائجها والوضع الراهن والتي أثرت في هيئة تخطيط الدولة تبين من خلالها بأن نسبة الصادرات بالمقارنة مع الواردات منخفضة ، اضافة إلى أن نسب تحقيقها أعلى من نسب تحقيق معدل الناتج ، هذا صحيح ، وأنا لا أريد أن أقلل من حجم هذه المشكلة ، الا أن هناك سبباً رئيسياً يخفف من حدتها دون أن يبررها ، هي أننا خلال هذه الخطة تعاقدنا على مشاريع هائلة واستوردنا منشآت أساسية ، آلات وسلع رأسمالية ، كبيرة . . بعض هذه المشاريع وجزء كبير منها لم يبدأ بالإنتاج أو مازال في مرحلة الانتاج التجريبي وبالتالي فالمقارنة حالياً قد تكون غير عادلة بشكل كامل . . هذا ليس تبريراً كما ذكرت وإنما قد يخفف من حدة المشكلة . .

• سمير صارم :

— المطلوب أن نعمل باتجاه تنشيط الصادرات ويمكن أن نتحدث بـما هو مطلوب في هذا الاتجاه .



• د . فؤاد السيد :

اعتبر أن ما أثير حول ركود بعض الصادرات هو دخول في لب المشكلة التي تواجهها مسألة التصدير في القطر العربي السوري ، وهذا التساؤل نكون قد فتحنا ملف التصدير أو ملف المشكلة الأساسية للتصدير .. في الوقت الذي تستهدف فيه عملية التنمية تنويع الصادرات ونقل الاعتماد النسبي من الصادرات على المواد الخام والزراعية بشكل خاص ، إلى المواد المصنعة ، نرى في الواقع العملي أننا نواجه ركوداً في المواد المصنعة ، وسهولة في تصريف المواد الخام والزراعية ، وهنا يثار التساؤل . . لماذا الركود في السلع الصناعية ؟ . . أنا أقول أنه في عملية التصنيع التي تتم في الدول النامية هنالك مواجهة تكنولوجية بين الدول النامية والدول المتقدمة ، هذه المواجهة تجعل سلع العالم المتقدمة ، سلعاً ذات نوعية أعلى وذات تكلفة أقل ، وبالتالي ، وحتى تتغلب في معركة المواجهة هذه ، يجب أن نعتمد على تكنولوجيا عالية لتحسين نوعية الناتج السلعي الصناعي ، ولا بد من زيادة الانتاجية بكل عوامل الانتاج المقوفرة محلياً وذلك لتقليل كلفة هذه المنتجات ولتسهيل عملية المنافسة في الاسواق .

• سمير صارم :

— ما هي الاقتراحات الممكنة تنفيذها ؟ .

• د . مراد الشطي :

— من خلال عملنا في مركز التجارة الخارجية، وجدنا أن المنتجات الجيدة لا تلاقى صعوبات في تصديرها ، وعلى العكس ان المنتجات غير الجيدة أو القديمة الطراز هي التي تلاقى الصعوبة في التصريف . . على سبيل المثال في مجال المنتجات البلاستيكية قمنا بزيارات ميدانية لأهم مراكز

هذه الصناعات التي يمكن أن تصدر جزءاً من انتاجها ، وجلداً أن هذه المنتجات عبارة عن منتجات قديمة الطراز من حيث الحجم والتنوع ، حتى أنه تم في بعض الشركات إعادة صهر بعض المواد البلاستيكية لتشكيلها ثانية حيث أن المنتجات المعروضة المحلية والتي يمكن أن نقول عنها مكسوة فلذلك لأنها لا توافق الأذواق المحلية وبالتالي لا توافق الأذواق للأقطار العربية التي يمكن أن تصدر إليها . . أما في مجال المطلوب لتنشيط الصادرات فقد ذكرت سابقاً أن المشكلة الرئيسية لتنشيط الصادرات هي عدم وجود المادة المتوفرة للتصدير بالحد الكافي كما نرغب إذا لا بد لتنشيط الصادرات من توفير دعائم التصدير ، أو الهيكل التصديري ، وهذا يتوفر عن طريق تأمين أكبر فائض ممكن من الانتاج الصناعي والزراعي . . نحن نعلم أن الخطة الخمسية الرابعة تضمنت زيادات كبيرة في قطاعات النسيج ، وعلى ما أذكر نقرر ان يكون الانتاج في صناعات النسيج ثلاثة أضعاف المستوى الذي كان عليه في عام ١٩٧٥ ، . . أيضاً بالنسبة لبقية القطاعات هناك زيادات مقررة . وتقريرها كان على ضوء المشاريع التي سيتم تنفيذها خلال هذه الفترة . اذن اذا نفذت هذه المشاريع التي تضمنتها الخطة الخمسية الرابعة ، لا بد أن يتوفر لدينا دعامة كبرى ، وهي المادة الأساسية للتصدير وتشمل هذه المواد الأساسية الانتاج الزراعي والانتاج الصناعي و انتاج المواد المنجمية . وهناك مسألة ثانية اعتبرها دعامة أخرى من دعائم التصدير ، وهي وجوب مراقبة الصادرات والارتفاع بنوعيتها . أيضاً توجد نقطة هامة جداً تتعلق بتنشيط التصدير وهي القيام بعمالية مسح للأسواق الممكن التصدير إليها في الأقطار العربية أولاً ، والدول الأجنبية ، ثانياً اعداد دراسات تسويقية عن كل دولة من هذه الدول ، وتعرّب عن بالتا

أهمية أحداث مراكز تجارية في أهم البلدان التي يتعامل معها القطر ،  
ومهمة هذه المراكز مزدوجة ، أولها مهمة إعلامية ودعائية وثانيها تنفيذ  
عقود الصفقات المباعة . نحن نعلم أن هناك مركزاً أو مركزين ، وهذان  
المركزان بحاجة إلى دعم في الاقطار العربية ، والحاجة ماسة إلى أحداث  
مراكز من هذا النوع يكون هدفها دعم مركز التجارة الخارجية الحالي  
بما يحقق مهمته .

#### • د . مصطفى جاموس :

— نأخذ الناحية الانتاجية أولاً ، والتي تشعب إلى عدة نواح . فمن ناحية  
نحن قادرون في مجال الصناعات الهندسية والمتطورة ، أما في مجال صناعات  
التكنيك فغير قادرين على المنافسة ، بالمقابل يوجد طلب مرن على الصناعات  
الغذائية في المرحلة الحالية ، فيمكن أن نتوجه من الانتاج الزراعي الى  
التصنيع الزراعي ، وهذا احتياطي كبير متاح لنا . . . . . الناحية الأخرى  
في الناحية الانتاجية هي رفع مستوى الانتاجية ، ونحن لدينا صناعات  
زراعية ، لكن مستوى الانتاجية فيها متدن ، ومستوى الجودة متدن  
أيضاً ، وكما نصدر هذه الصناعات الزراعية لابد من تحسين النوعية ،  
ورفع الانتاجية حتى يتحقق الفائض المطاوب الذي أشرنا إليه . كما  
توجد للناحية التنظيمية عدة نواح ، منها الناحية الاقتصادية ( الاسعار ) . .  
كيف نضع السعر ، بما يشجع على التصدير ؟ .

#### • سمير صارم :

— لابد من الإشارة إلى ضرورة المشاركة بالمعارض الدولية ، وتطوير  
عمل الملحقين التجاريين ، وان نحول القطاع الخاص من مجاله الخدمي إلى

مجاله الانتاجي . والمساهمة في عملية التصدير . أيضاً ضرورة حصر التصدير في جهة واحدة . على كل حال يمكن تلخيص ما وصلنا إليه حتى الآن في أن التصدير قضية هامة بالنسبة للتنمية لاسباب عديدة تم ذكرها من حيث تمويل الواردات ، أو من حيث توفير القطع الحر ، لكنه يعاني من صعوبات مختلفة وفي كل الاحوال يبقى التصدير مهمة وطنية ، ومسؤولية كل القوى المنتجة لتوفير بدائل المستوردات ، ولايجاد ما نستطيع أن نصدره ونقال به مستورداتنا من المادة الأولية اللازمة للانتاج . . . لدينا النفط ، ولدينا منتجات منجمية أخرى المطلوب تصنيعها ، وكما أشير رأينا أن الطلب يتزايد على هذه المواد كخام ، ولكن المطلوب أن نضع تلك المواد ، لنوفر ما نريد من عملية التصدير . لاسيما وأنها في المرحلة القادمة ونحن نبحث موضوع التشغيل الامثل ، ونطرحه كشعار فلا بد من التوجه نحو هذه الصناعات المنجمية لتصنيعها حتى نحقق بذلك التشغيل الامثل لها . أيضاً لدينا سد الفرات والمشروع الرائد ، والامن الغذائي يطرح هذه الايام كأحد أهم المسائل المطلوب تحقيقها ، لذا فالسؤال الممكن طرحه الآن هو :

— ما هي المحاور المطلوب التوجه نحوها لتوفير سلع صناعية يمكن تصديرها ويمكن أن تكون بديلاً للمستوردات ؟ .

\* د . مصطفى جاموس :

— لكي نحدد أو نقترح ما هي السلع والصناعات التي يجب أن نركز عليها في المرحلة القادمة لدعم الصادرات وتوفير التمويل لصناعتنا وتنميتها الداخلية نشير إلى أن الصناعات تقسم إلى صناعات ذات طبيعة وثقل عمالي تحتاج إلى مواد وصناعات ذات ثقل عمالي بشكل رئيسي .

وصناعات تحتاج إلى مادة أولية بشكلها الاسمي ، على سبيل المثال :  
الصناعات البتروكيميائية وهذه تحتاج إلى رأسمال كبير ، وصناعات الغزل  
والنسيج تحتاج إلى مادة أولية ، وصناعات الساعات والخرفيات  
الصغيرة وتحتاج إلى أيدي عاملة . . . . . إذن فالعنصر المتوفر أكثر في  
القطر يجب أن نركز عليه ، وإذا أخذنا المادة الأولية نجد أن هناك  
مادة أولية زراعية كثيرة متوفرة لدينا ويجب قبل أن نصورها خاماً  
أن نسعى إلى تطوير نسبة التصنيع فيها ، فيمكن أن نحول الحاصلات  
الزراعية إلى حاصلات زراعية صناعية من خلال التصنيع حسب نسبة  
مقاومة قابلية أو كبيرة حسب درجة التطور في هذا الميدان ، إذ أن أول  
موضوع ، أو أول صناعة اقترح تطويرها لتحقيق فائض متاح للتصدير  
هي تطوير الصناعات الزراعية . وهذا مجال هام وكبير أمامنا ،  
وتكنولوجيا التصنيع في هذا المجال غير محققة . فلما هناك تصنيع  
لعب الأطفال ، وهذه المادة الأساسية نستورد منها كميات كبيرة  
ونحتاج إليها بشكل كبير ويمكننا أن نصنعها في شركاتنا الهندسية  
ونستغني عن مستوردات كبيرة في هذا المجال . . . أيضاً توجد  
صناعات يمكن تطويرها مثل صناعة السياحة وصناعة الكتاب ،  
والصناعات الاجتماعية والتمافية الأخرى التي يمكن أن توفر مردوداً  
كبيراً . . . يضاف إلى ذلك أننا يجب أن ندفع مستوى التصنيع في السلع  
الاستخراجية التي نصورها حالياً بشكلها الاستخراجي كالنفط والقطن  
والجلود ، أي رفع مستوى التصنيع من السلع الاستخراجية والزراعية ،  
هناك مجال هام يمكن أن ندخل فيه هو خبرة شركات الانشاءات في  
القطر التي أصبح لدينا عدداً لا بأس به منها ولديها خبرة ، فيمكن أن  
نصدر خدمات هذه الشركات لانشاءات الطرق والجسور وغيرها إلى

الأنطار العربية المجاورة . . أيضاً يمكن الاستفادة من رأس المال المتوفر بشكل معقول ونشكل بيوت خجيرة يمكن أن تؤدي خبراتها وخدماتها إلى الدول الأخرى ، لأن هذا الرأس المال الهش متوفر في سورية بلوحة معقولة ، ويمكن أن نستغله ضمن القطر وليس بتصدير العامل إلى الخارج ، إنما تشكل ضمن القطر شركات خجيرة ونقسم خدماتها إلى الخارج . . .

• سمي صارم :

— نتصور ان المطلوب في المرحلة المقبلة هو أولاً الاكتفاء الذاتي قدر الامكان ثم اللجوء إلى التصدير وخاصة في السلع الغذائية .

• د . مراد الشطي :

— بالنسبة لموضوع اقتراح مواد للتصدير هذا يأتي بعد عملية أهم ، هي اقتراح انتاج مواد للتصدير قبل كل شيء ، ويجب دراسة وتحديد ما هي المواد المطلوبة للتصدير وندرس امكانية صناعة هذه المواد محلياً وتصديرها إلى تلك الاسواق ، لا مجرد أن يكون لدينا امكانية لانتاج سلعة معينة ، نقول بأننا نريد من انتاجها وهذا الانتاج والفائض من الإنتاج معد للتصدير ، اذن يجب أن تسبق عملية الإنتاج عملية دراسة وتحديد ما هي المواد المطلوبة للتصدير وخاصة بالنسبة للإنتاج الذي يحل محل بدائل الاستيراد ، من أجل ذلك هناك هدف كبير هو تغيير التركيب الهيكلي للصادرات بحيث نصدر بشكل عام أكبر كمية ممكنة من الصادرات من المواد المصنوعة بدلاً من أن نصدرها بشكل خام . علماً بأن أسعار المواد المصنوعة مبهزية وترفع الدخل القومي بهامد يتغير بأضعاف ما يرفده به المواد الخام ، في مجال السياسة الزراعية ، مثلاً يمكن التوسع في زراعة القطن توسعاً أفضياً لكن الأهم هو التوسع الشاقولي ، أي

في الانتاجية وليس على حساب زراعات أخرى . . . في مجال السياسة الصناعية يمكن زيادة الانتاج الصناعي القابل للتصدير بعد دراسة مستوفية ويجب أن نعمل نون أنخفض في اختناقات ، وان نتج سلع ما دون أن نهيء سوقاً لهذه السلع . في مجال الطاقة والوقود المطلوب هو العمل على تصدير النفط مكرراً وليس خاماً ، طبعاً في حدود الامكانيات وعلى ضوء دراسة امكانية تسويق هذه المنتجات . . . أنا لا أقول أن نكرر النفط ونقول أن لدينا كميات كبيرة من البترين ومن المنتجات الأخرى أنه يمكن أن نقوم أمامنا بصعوبات كبيرة في تسويق هذه المنتجات ، بل يجب دراسة الاسواق وامكانية بيع هذه المواد بشكلها مكرراً ، حيث نعلم بأن المنتجات المكررة والمصفاة والمعالجة صناعياً هي أعلى سعراً من المواد الخام .

• سيمر صارم :

— نضيف إلى ذلك أن المواد المصنعة لا توفد للبخل القومي فقط. لكنها أيضاً تشغل أيدي عاملة نحن بحاجة اجتماعية لتشغيلها .

• د . فؤاد السيد :

— أنا لست مع وجهة نظر الدكتور مراد في أننا يجب أن نبحث عما يحتاج السوق العالمي من سلع لكي نقيم صناعات لهذه السلع ، وإنما المنطلق هو : ماذا يمكن لنا أن نصدر من خلال الموارد المحلية المتاحة ، وكيف نشغل هذه الموارد بشكل أمثل وبشكل اقتصادي ، بحيث نجد لها أفضلية للتسويق في الأسواق العالمية . أنا أقول أنه يجب أن يكون هناك سبر اقتصادي عميق وشامل للموارد المتاحة في القطر السوري زراعية أو مواد خام تدخل في الصناعة ، ويجب تحقيق سياسة لتصنيع هذه الموارد

بشكل أمثل ، أقول بشكل أمثل لأننا في عملية التصدير سنواجه منافسة قائمة ، ومع دول متقدمة صناعياً ولتحقيق غلبة أو على الأقل الموازنة في ميدان المنافسة لابد من تحقيق مقومات أساسية في سياسة التصنيع المتبعة محلياً . وتحقيق هدفين أساسيين هما جودة النوعية من ناحية وانخفاض الكلفة الانتاجية من ناحية ثانية ، وبدون هذين الشرطين لا يمكن أن نتفاد كثيراً في مستقبل التصنيع أو السياسة الصناعية ، اذن يجب أولاً أن نحدد الامكانيات المحلية المتاحة من مواد خام ، أو من عوامل صناعية ، ومن ثم نحقق سياسة تصنيع وشكل تصنيع متقدم لنتمكن من طرح هذه السلع في الأسواق العالمية بشكل اقتصادي وبأسعار متدنية ومنافسة . .

• سمر صارم :

— هناك أسئلة لابد من الاجابة عليها ونحن نتجه نحو التصنيع منها : ماذا نصدر وكيف نصدر ؟ وبالتالي ماذا نتج ، وهل يمكن أن نوفر المادة الأولية للإنتاج الممكن أن يساهم في عملية التصدير وتنشيط الصادرات ؟ منذ عام ونيف كان مركز تنشيط الصادرات ينوي سير الموارد المتاحة في القطر لمعرفة امكانية التصنيع ماذا حل بهذه الدراسة . . هل تجرئت أم لا ؟

• خليل ابراهيم :

— ممكن إقامة أية صناعة من وجهة نظري حتى ولو كان قيام هذه الصناعة يتطلب تقنية عالية ، اما ليست هنا المشكلة . المشكلة اذا نجحت مهمتنا في التصدير وبصورة خاصة في تصدير سلعنا الصناعية ، سوف تنجح مهمتنا في التصنيع . اذا نجحت مهمتنا في التسويق سوف تنجح مهمتنا في التصنيع . لذلك فان اختيار السلع التي يجب أن تذهب إلى



الأسواق الخارجية يجب أن يتم بعتاً وبدقة ، ويخطر هنا في ذهني أننا عندما نتحدثنا عن الصادرات قلنا أن الصادرات تساهم في زيادة المحصلة من القطع الاجنبي ، وقلنا أن قيام صناعات تحمل محل المستوردات تساهم في تخفيف الأعباء التي يحتملها القطر من القطع الاجنبي .

لكن : هل هناك أولويات محددة للتصدير ، هل هناك أولويات في التصنيع ؟ أية سلع يجب أن نختارها للتصدير ؟ هل نختار السلع التجميعية أم السلع التحويلية؟ أختار تلك السلع التي تعتمد على محتوى استيرادي كبير أم تلك السلع التي لا يشكل المحتوى الاستيرادي فيها نسبة كبيرة؟ أسئلة هامة وأساسية وقبل الاجابة عليها لا يمكن بحال من الاحوال أن نضع أي تصور لاستراتيجية التصنيع في المستقبل . . . . . عندما نقول ان المحتوى الاستيرادي في صناعات الغزل والنسيج لا يشكل أكثر من ١٧ ٪ وهذا يعني أن تطوير صناعات الغزل والنسيج سوف يعتمد بصورة أساسية على مستلزمات الانتاج المحلية ، فلا بد من اتخاذ قراره والقرار الاقتصادي في هذا الموضوع يجب أن يركز على قيام صناعات تعتمد على استخدام مستلزمات الانتاج المحلية ، هذا من جانب ، عندما نقول أننا نرغب في انشاء صناعات احتلالية للمستوردات يجب أن نأخذ بعين الاعتبار اقامة صناعات غير مجلبة للاستيراد، والا يكون المحتوى الاستيرادي فيها كبير أيضاً ، وبهذا يكون من جهة قد وفرنا فوائدا لسد حاجة السوق المحلية، وبنفس الوقت اعتمدنا اعتماداً كبيراً على العالم الخارجي في مستلزمات الإنتاج، وعندما نقرر انشاء صناعات تجميعية ، وكلنا يعرف أن الصناعات التجميعية في هذا القطر تعتمد على مستلزمات انتاج أجنبية

بنسبة عالية قد تصل إلى نسبة ٧٠ أو ٨٠٪ فإن اتخاذ القرار مسألة خطيرة ، كما تفضل الدكتور مصطفى ، ففي الحقيقة نحن عندنا مواد استخرارية فوسفات ، نفط ، مواد زراعية ، باستطاعتنا أن نقيم عليها العديد من الصناعات ، التي لم تستطع حتى الآن تغطية احتياجات السوق المحلية ، وما زلنا بحاجة لإقيام صناعات الطحن مثلاً ، هذه الصناعة من ناحية توفر علينا مستلزمات صناعة التلميز وهي الدقيق المستورد ، ويمكن أن نقيم صناعة الالبان والاجبان وحليب الأطفال ، ويمكننا تنمية وتنشيط الثروة الحيوانية ، وتنمية القطاع الزراعي وإقامة صناعات تعتمد على مدخلات هذه القطاعات لتوفير متطلبات المستهلك لدينا من الصناعة المحلية دون الاعتماد على العالم الخارجي .

• سمير ضارم :

— طرحت نقطة وتساؤل هام هو: هل يوجد لدينا أولويات معدة للتصدير ؟ وهذا بتصوري يطرح تساؤل آخر هو هل يوجد لدينا سياسة تصديرية ، وان وجدت هذه السياسة هل هي ذات جدوى أو هل اثبتت فعاليتها حتى الآن . . . ؟

• د . مصطفى جاموس :

— أجب على هذا السؤال اضافة لما عقب عليه الزميل خليل بالقول اننا لو استعرضنا وقائع الخسة الخمسية الرابعة نجد أن بعض أهداف هذه الخطة كان يشير إلى جوانب تصديرية من هذه الأهداف مثلاً :

— تكامل السياسة الاقتصادية ، وأفكر الصناعات التحويلية والاستخرارية، ومن أهداف الخطة الخمسية الرابعة في مجال وجود أو

خلق تكامل بين الصناعة والزراعة ، بمعنى أن يكون هناك تسيق . لا أن تنتج الزراعة ، وتنتج الصناعة بمعزل عن بعضهما ، وبالتالي قد توضع خطط للتصدير الانتاج الزراعي في وزارة الزراعة ، وتوضع خطط مختلفة للتصنيع في وزارة الصناعة ، وقد تكون هذه الخطط بحاجة للمواد التي تصدر ، إذن التكامل بين الصناعة والزراعة لم يتحقق بالشكل المطلوب ، من الناحية الرقمية يمكن أن يكون لدى الزملاء أرقاماً أكثر دقة انما لم يحقق هذا الهدف بشكل كامل . هناك هدف آخر هو اقامة صناعات بديلة للمستوردات التي نتحدث عنها كثيراً ، اذا أخذنا البيانات المحققة في هذا المجال نجد أنها أيضاً لم تتحقق هذا الهدف الكبير من الأهداف الصناعية والتصديرية بأن واحد . هدف آخر للخطة الخمسية الرابعة هو اقامة صناعات تعتمد على المادة الاولية المتوفرة محلياً ، ويبدو أننا قطعنا شوطاً في هذا الاتجاه ، الا أنه لم تتحقق الاغراض المرجوة بهذا الخصوص ، أيضاً التسيق حتمي قطعاً . وألسر يبين يبين لنا بدقة ماهي الاتجاهات التي يجب أن نلتزمها ، وما هي القوائض الموجودة لدينا ، وما هي محوامل الانتاج المتوفرة ، لكن بشكل عام كعاملين في الميدان الاقتصادي ، أعتقد أن الاتجاه للتصنيع الزراعي يجب أن يعاكس ، هذا أولاً ، وثانياً هناك موضوع اقامة صناعات ذات تقنية عالية قد يكون من المطلوب البدء فيها ، لكن هل هي من الناحية الاستراتيجية مطلوبة الآن ؟ أعتقد لا ، لأنها ستأخذ الأموال المخصصة لصناعات تصديرية ، وصناعات استهلاكية أخرى ، هناك أمور أخرى أحب أن أضيفها وهي أن هناك عوامل الآرية وتنظيمية تساعد على تطوير الصناعة والتصدير ، من هذه التنظيمات المناطق الحرة وتجربتها السابقة ، وكيف يمكن أن نطورها ، وتساهم في عملية التصنيع المرادف للتصنيع الداخلي في القطر .

• سئير صبارم :

— نعود إلى الدراسة التي سبق وأشرنا إليها والتي كان مركز تنشيط  
الصادرات بصدد إعدادها .

• د . مراد الشطي :

— من أهم مهام التجارة الخارجية تنشيط الصادرات بشي الوسائل ،  
أما مهمة سبر الصناعات القائمة وامكانياتها فلا أعتقد ان هذا من مهمته  
في الوقت الحاضر ، وبالنسبة لنقطة أخرى تم التعرض لها وهي هل توجد  
سياسة تصديرية للقطار . ؟ الواقع هناك خطوط عامة للسياسة التصديرية  
تضمنتها الاهداف العامة للخطة الخمسية الثانية والثالثة والرابعة . . انما  
والواقع يقال انه لم تتبلور هذه الخطوط أو الاهداف العامة بشكل محدد  
ومحصور ولا يوجد سياسة ثابتة للتصدير ، كما لا توجد أجهزة منفذة  
للتصدير . المطلوب انشاء مؤسسة عامة للتصدير تجمع شتات المؤسسات  
الحالية العاملة في حقل التصدير وان يعمل في التصدير حالياً جهات مختلفة  
منها شركة النفط بالنسبة للنفط — هيئة تسويق الاقطان بالنسبة للاقطان  
شركة الفوسفات — شركة التبغ والتبناك . . الخ أو على الأقل اعادة  
النظر بأجهزة التصدير ودراسة تركيبها الهيكلي واختصاصاتها ، والمؤسسة  
المقترحة يمكن أن تقوم بواجبها إذا حصر التصدير فيها وتكون ذات  
جانب دراسي وعلمي من جهة ، وتنفيذي للتصدير من جهة أخرى .

• د . فؤاد السيد :

— أعقب على ما ذكره الدكتور مراد ، وأؤكد على نفس النقطة التي  
أشار إليها معد الندوة ، وهي موضوع سبر الامكانيات المتاحة لتصنيع  
ناجح . . وعندما نربط التصنيع بعملية التصدير ، فهذا يعني

مباشرة عملية المنافسة في السوق العالمية ، وما ذكرناه في حلقة سابقة  
عن ركود بعض السلع المصنعة يحدد لنا المسار نحو تصنيع ناجح . .  
ماهي مقومات الصناعة الناجحة ؟ لابد أن تنطلق أية سياسة تصنيع  
ناجحة من الامكانيات المحلية المتاحة . . من وجود مادة أولية رخيصة ،  
ومن وجود يد عاملة رخيصة مستغلين هذين العاملين عن طريق  
تقنية متقدمة أو تقنية عالية ، ومن هذا المفهوم العام نرسم سياسة  
التصنيع التي يمكن أن تحقق تصنيع ناجح . وأريد أن أشير إلى موضوع  
المحتوى الاستيرادي في موضوع الصناعة التي يمكن أن تقام .. أنا  
لا أتصور أنه يمكن أن تقوم صناعة ناجحة عندما تكون هذه الصناعة  
مرتكزة على مادة أولية مستوردة ، وعلى تكنولوجيا مستوردة وبالتالي  
فإن أي صناعة ناجحة يجب أن تتوفر لها مادة محلية وطنية يمكن أن  
تساهم في خلق مثل هذه الصناعة الناجحة . .

## الفضل الرابع

### دور القطر الخاص في تنشيط الصادرات

المشاركون حسب تسلسل الحديث :

السيد ثابت المهائبي : عضو مجلس الشعب — مدير غرفة التجارة  
بدمشق .

الدكتور طه باني : مدير عام الهيئة العامة للمناطق الحرة.  
الدكتور سعد الله رفول : مدير مركز التجارة الخارجية في وزارة  
الاقتصاد .

السيد محمد هلال : رئيس الاتحاد العام للحرفيين  
السيد شفيق سكر : رئيس الغرفة الصناعية بدمشق .

# د انال انجلا

## د انال انجلا

د انال انجلا د انال انجلا

د انال انجلا د انال انجلا

د انال انجلا د انال انجلا : د انال انجلا د انال انجلا

د انال انجلا د انال انجلا : د انال انجلا د انال انجلا

د انال انجلا د انال انجلا : د انال انجلا د انال انجلا

د انال انجلا د انال انجلا : د انال انجلا د انال انجلا

د انال انجلا د انال انجلا : د انال انجلا د انال انجلا

• سعي صلاوم :

— حتى خطابه أمام مجلس الشعب في آذار ١٩٧٨ طرح السيد الرئيس حافظ الأسد ، ورقة العمل الوطني للمرحلة المقبلة ومن جملة ما أكدته في هذه الورقة ، عندها تحدث عن سياستنا الاقتصادية ما يلي :

— تنشيط القطاع الخاص والعمل على إزالة العوائق التي حالت في المرحلة الماضية ، دون أن يلعب هذا القطاع الدور الذي خطط له في القطاعات الاقتصادية وإيجاد الأساليب المختلفة التي تكفل قيام هذا القطاع بالمسؤوليات المسندة إليه . . .

وتضيف على ذلك مختلف البيانات الوزارية للحكومات المتعاقبة منذ عام ١٩٧٠ أنه :

— كفي يصبح تفتح القطاع الخاص وإزدهاره عاملاً إيجابياً في الاقتصاد الوطني ، وفي هذا الاتجاه ستعمل الحكومة على انفتاح الصناعات الحرفية في المدينة والريف ، وحماية الصناعات الوطنية من المنافسة الخارجية ، وتوفير وسائل إنتاج هذه الصناعات وموادها ، حتى تقدم بمواصفات جيدة . . . وكلفة معقولة ، وتوفير جميع الشروط لتحقيق هذا الهدف ... وباستمرار تعقد مختلف الاجتماعات بين الوزراء المعنيين المسؤولين في غرفة صناعة دمشق بهدف الوصول إلى نتائج ملموسة يمكن أن تقوم بالغرض ، ولا تتكلس منتجات القطاع الخاص الصناعي ، أو يشعر هذا القطاع غائباً عن ذهن الحكومة إلا في البيانات ، وهي بحاجة لأن يؤدي دوره المرسوم له ضمن سياستنا الاقتصادية المعلن عنها .



وفي هذه الندوة سنعالج دور القطاع الخاص في عملية التجارة الخارجية ، وتحديدأ من خلال مهمته في تنشيط الصادرات . .

فالمعروف أن عملية التصدير مرتبطة قبل كل شيء بالإنتاج من حيث النوعية والجودة والأسعار والتسهيلات الممنوحة، وما نعرفه أن باب التصدير غير مغلق إن لم يكن مفتوحاً على مصراعيه . .

اذن أين المشكلة ؟ . .

هي بالتأكيد في أمور مختلفة ، فالقطاع الخاص بدأ في السنوات الأخيرة يتوجه أكثر نحو قطاعات الخدمات ، والتجارة بالعقارات والتعهدات التي تحقق الأثراء بسرعة ، وهذا بتصورنا عكس ما هو مخطط له ، وما ينبغي أن يكون ، ليس في قطرنا وحسب ، بل في كل البلدان النامية . . من هنا نتساءل ماذا ينبغي على القطاع الخاص أن يحصل في المرحلة المقبلة ، في إطار المهام المرسومة له ضمن الاستراتيجية الاقتصادية العامة للقطر ؟ . . وماهي العوائق التي تحول دون ذلك ؟ أيضاً ماذا ينبغي على الدولة أن تقدم لترجم ما جاء في ورقة العمل الوطني وبيانات الحكومة ؟ . .

هل يخطط القطاع الخاص لنفسه في هذا المجال ؟ . . كيف ذلك ؟ . .

أين تكمن المشكلة ؟ . .

• ثابت المهاني :

— إذا قارنا سياسة الاستيراد بالتصدير نجد فرقاً كبيراً، من حيث الشمولية ، ومن حيث التكامل ، فبالنسبة للاستيراد واضح في ذهننا ماذا نريد ، ونعرف كيف نتصرف ، اليوم نشد الحبل من هذا الطرف ،

وغدا نشده من الطرف الآخر ، أما بالنسبة للتصدير ، وأجهزته ،  
ومؤسساته ، فغير واضح في ذهننا ماذا نريد ، فنحن لا نعرف ماذا سنصدر ،  
أو إلى أين . . ما هي المؤسسات التي يمكن أن نتعاون معنا في هذا المجال ،  
وما هو التنسيق والرباط الذي يقوم بيننا . . القرارات تتبدل ، والسياسة  
غير واضحة تماماً أمام ناظرينا ، وهذا برأيي لا يؤدي إلى سياسة تصديرية  
سليمة ، ولا أعني هنا أن سياستنا الاقتصادية تجاه موضوع التصدير فاشلة .  
إنها الآن تختلف عما سبق ، فبعد ركود طويل هناك اهتمام بموضوع  
الصادرات وتوجد الآن طفرة في الاهتمام بهذا الموضوع ، وهذا شيء  
جميل ، و سيعطينا آتياً مردوداً إيجابياً ولكنه لن يحقق سياسة تصديرية  
واضحة تضمن استمرارية العمل التصديري بلا انفعال .

#### • سمر صارم :

— عدم معرفتكم تماماً بحقيقة السياسة التصديرية يؤثر سلباً على موضوع  
التصدير وعلى تأديتكم للدور المرسوم للقطاع الخاص في سياستنا الاقتصادية ،  
لذا فالسؤال الذي يخطر على البال ، هو أنكم في هذا الغياب عن سياسة  
التصدير ومؤسساته التصديرية ، كيف تصدرون ؟ ما هي الأسواق التي  
تدخلونها ؟ . .

#### • لابت المهاني :

— لدينا سلع تصديرية تقليدية ، وهذه السلع موجهة لأسواق معينة ،  
تقليدية أيضاً ، كسبناها منذ زمن نتيجة ظروف سياسية واقتصادية  
معينة ، لكننا الآن بدأنا نحسرها ، فعل سبيل المثال ، نحن نحسّر أسواق  
المنتجات النسيجية السورية نتيجة توافر الكثير من المعطيات الجديدة ،

وأصبح الأمر يختلف أيضاً بالنسبة للأسواق الجديدة التي سندخل إليها ، لأن الصناعة تطورت ربما أكثر مما نتصور أو يتصور البعض ، ولابد من معرفة كيف سندخل الأسواق الجديدة بأي أسلوب ، وأية طريقة ، وكيف ينبغي علينا تحديدها ، فإذا لم أعرف ذلك لا أستطيع تحديد أية سلعة سأنتجها نسيجية أو غير نسيجية . لأنه من المفترض تحديد أسواق التصدير والسلعة التي سأكون عليها بالإنتاج ، والتصدير . لكن نحن لا زلنا وللأسف نصدر بطريقة تقليدية . . . كنا نصدر الأقمشة ، وحديثي الآن عن القطاع الصناعي ، فهل يستمر في ذلك أم سندخل صناعات جديدة ؟ . . . أؤكد أنه يجب تحديد ماذا سنصدر وقبل ذلك يجب العمل على أقل تعديل تحديد المؤسسات والشركات التي ستكفل إيجاد مادة التصدير بعد دراسة الأسواق التي سأدخلها ، وأعرف الذوق العام فيها ومتطلباتها من هذه المادة أو تلك ، وفي ضوء كل ذلك أحدد التكلفة اللازمة ، وأدرسها دراسة كاملة ، وفي كل يوم ينبغي تطوير الإنتاج ليبقى متناسلاً مع الذوق العام ، ومع روح العصر الجديدة ، وبذلك فقط نستطيع التأثير على أي سوق نريد دخوله .

. د . طه باني :

— أنا لا أشارك السيد مهاني رأيه بشكل عام، كوني أعتقد أنه لدينا سياسة للتصدير ، وهذه الندوة ليست إلا إحدى الدلائل على اهتمامنا بالتصدير ، وضرورة طرحنا لمشاكله ، وما هي التدابير الواجب اتخاذها لتشجيع عملية التصدير ، ونعرف ما هي الأسس التي تقوم عليها السياسة التصديرية ، وأعتقد أننا شاركنا جميعاً ، أو بعضنا بنديوات ومؤتمرات كثيرة من أجل

تنشيط الصادرات ، وهذا دليل آخر على اهتمام الدولة بالتصدير . وقتها طرحت خلاله سياسة التصدير وقضاياها . . أيضاً أفكر أنه في السبعينات وفي أكثر من مؤتمر طرح موضوع الصادرات وسياستها ، وقبل ذلك حققت وزارة الاقتصاد إلى أكثر من ندوة وأكثر من مؤتمر . تنظم هناك العديد من الندائير التي يمكن أن نستخلص منها أننا لانعزل في فرضي ، وان هناك سياسة للتصدير ، ومحاولات لتشجيعها ، ولكن باعتباري كل هذا لم يكن كافياً لتحقيق الهدف المطلوب أو لم يعط الثمرات المرجوه ، وهذا مايجب بحثه .

• سمر صارم :

— شارك الدكتور بالي رايه . . قد تكون سياستنا التصديرية حتى الآن غير مؤدية للغرض المطلوب تماماً ، لكن لدينا تطلعات ، وهناك مؤسسات قائمة بذاتها ، مهمتها التصدير ، فاذا أخذنا تركيب صادراتنا أو السلع الأساسية التي تشكل القسم الأكبر منها ، نجد لها مؤسسات متخصصة ، مثل الشركة السورية لأجل النفط ، ومؤسسة حلب وتسويق الأقطان ، والمؤسسة العامة للتبغ ، ولدينا مركز تنشيط الصادرات . . الخ .

• د . طه بالي :

— تماماً . . لكن أرجو أن أضيف شيئاً هو أن الذي أفهمه من حديث السيد ثابت يمكن أن نعيره على المنتجات الصناعية والتي لا تشكل نسبة عالية من التصدير رغم أهميتها ، لكن نحن نتحدث عن الصادرات كأهمية وكضرورة . اذا استعرضنا تطورنا خلال ٢٥ سنة الماضية أو منذ الاستقلال الاقتصادي عام ١٩٤٥ ، . وحتى الآن ، نجد أن نسبة التصدير تتراوح بين حدود ثابتة تقريباً . اذن نخلص إلى القول أن المؤسسات

التصدير يتمحداة الأهداف ومعروفة في هذا المجال ، وهناك سياسات مرسومة ، لكن لم تعط الثمرات المرجوة ، بينما نحقق من الاستيراد كل ما نريد وأكثر ، لكن الفرق كبير بين قطاعي التصدير والاستيراد ، وكتيجة يجب أن لا ننظر إلى التصدير كقطاع مستقل عن الاقتصاد الوطني بشكل علم ، وعن سياستنا في التجارة الخارجية بشكل خاص . . . يعني أن التصدير هو الجانب الثاني للاستيراد ، ويجب أن يرتبط معه ، وان توجد سياسة للتجارة الخارجية ، تغم الاستيراد والتصدير ومتطلباتها في اطار خطة الاقتصاد الوطني .

#### • ثابت المهام :

— يمكن أن أوضح نقطة واحدة حتى لا يلتبس الأمر في الردود حول الذي قلته . . ذكرت أنني أقصد المنتجات الصناعية وأنحدث عنها ، فالمشكلة التي نعانها ليست في صادراتنا من المواد الزراعية والهام ، أبداً ، فالمقصود بالدرجة الأولى المنتجات الصناعية ، علماً أننا في هذا القطاع نتوسع ، ونملك الآن صناعات جديدة لم تكن موجودة قبلاً لكن كل هذه الاهتمامات التي تمت في الأشهر الأخيرة تجاه التصدير وأهميته ، قصدت أنها طرفة . . نحن صحونا مؤخراً ويجب أن نبذل جهداً مكثفاً تجاه موضوع التصدير ، وهذا جزء من الطرفة ، وهذا مطلوب ، لكن لم ينتج عنه الشيء الايجابي الذي يجعل من عملية التصدير عملية سليمة ، فستكون العواقب غير مستحبة فتضيع الجهود من ناحية ويمضي الوقت الذي كنا بحاجة إليه دون الاستفادة منه من ناحية ثانية، والخلاصة أننا لسنا بحاجة إلى طرفة ، وإنما إلى سياسة تصديرية وطنية وطبيعية ومستمرة .

د . سعد الله رفول :

- في الواقع ان للدولة سياسة اقتصادية، وسياستها بدأت فيما يتعلق بالإنتاج بوجه خاص ، وكان ذلك عندما فكرت الدولة بكيفية دفع عجلة الاقتصاد الى الامام، فقررت اولاً اقامة الهياكل الاقتصادية المطلوبة، كالزراعي والطرق ووسائل الانتاج ، و بدأت فعلاً باقامة هياكل عامة لممارسة عملية الانتاج ، والانتاج لا يتناول فقط عملية التصنيع ، وانما قضايا الانتاج بوجه عام ، فمثلاً انتاج البنزول مسألة هامة في عملية الانتاج ، ويشكل ٨٠ ٪ من صادرات القطر ، وتطورت صادرات الأقطان بشكل جيد ، سواء من ناحية الكم أو النوع وصبغاً كنا نصنع قسماً ضئيلاً من نسيجنا ، والآن صرنا نصنع القسم الأكبر منه خيوطاً، ونسعى إلى أن تزيد الكميات المنتجة ، والدولة دخلت مجالات الانتاج الأخرى ، وتسمى إلى أن تحل المنتج السوري محل المستورد الاجنبي كما تسعى لحماية الانتاج للقطاعين العام الخاص ، وقامت مؤخراً بخطوتين هامتين في مجال تنشيط الانتاج والتصدير ودفع عملية الإنتاج ، فكانت هناك مواد مسموح فقط بانتاجها للقطاع العام ، وأصبح القطاع الخاص يقوم حالياً بانتاجها ، بعد السماح له بذلك . . اضافة إلى هذا هناك مركز التجارة الخارجية الذي أحدث مؤخراً ، وأريد الحديث عنه . . لقد صدر مؤخراً مرسوم بانشاء هذا المركز ليكون بديلاً لصندوق تنشيط الصادرات الذي لم يكن يؤدي الغاية المطلوبة ، ويحمل المرسوم رقم ١٩٩٠ ، وقد سبق ان طلب مني في عام ١٩٧٠ ، أي بعد إنقضاء حوالي اربعة عشر عاماً على انشاء صندوق تنشيط الصادرات ، الاتصال بمركز التجارة الدولية لارسال خبير لتحريك عملية الصادرات

فاقترح هذا الخبير آنذاك أحداث مركز لتنمية الصادرات ، وقد لحق  
المركز بوزارة الصناعة نتيجة رغبة أحد الوزراء بينما كان رأي الخبير  
أن يلحق بوزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية ، ونتيجة لهذا الالتحاق  
الخطيئ ، أصبح هناك نوع من الانقطاع بين عملية الإنتاج وعملية  
التصدير مما أعاق عمل المركز أو الصنوق ومنعه من تأدية مهامه  
المطلوبة بالرغم من أن الصنوق كلف في ذلك الوقت بالقيام ببعض  
الأعمال التي أوكلت لمركز التجارة الخارجية المحدث مؤخراً .

• سفير صادم :

هل تعتمدون أن هذا المركز سيؤدي الغاية المطلوبة ؟ :

• ذ . سعد الله رفول :

— في الواقع أنا أمارس العمل في التجارة الخارجية منذ اثني عشر عاماً ،  
وحتدي أفكار وتصورات كثيرة ، وعندما وضعنا مشروع تنمية  
الصادرات كأن في ذهننا الكثير مما نعرفه . ومما قيل لنا من الخبراء ،  
وقد صدر بالرسوم لبعض صلاحيات هامة جداً لهذا المركز . لكن  
السؤال الذي يواجهنا من الآخرين ، هو إذا كانت السلطة جادة في إعطاء  
المركز الأهمية التي يستحقها . . هنا أجيب أنها جادة لأسباب متعددة  
فالسيد رئيس مجلس الوزراء ، وأعتقد أن ذلك تم بتوجيه من السيد رئيس  
الجمهورية كان يهم بشكل جدي في أحداث مركز يقوم بأعمال تتناول  
عملية الإنتاج والتصدير ، تبدأ من مرحلة ما قبل الإنتاج وحتى التصدير  
النهائي ، وهذا المركز سيساعد القطاعين الخاص والعام ، لأن الهدف  
الذي حدد له بالرسوم هو مساعدة جميع من يعمل في مجال التصدير وقد  
بدأنا نعمل لتهيئة الكادر اللازم ، الذي يقدر بحوالي مئتي موظف جميعهم

من العناصر المتخصصة في قضايا الاقتصاد ، وغالبيتهم من حملة الاجازة  
العلمية ومنشأ من عملنا في البلد بأن نقوم بعملية دراسة لجميع مناطق  
القطر للتعرف ان كانت هناك قابلية لانتاج مولد لم تنتج حتى الآن ،  
وندرس أيضاً الذي ينتج ، وهل هو بالشكال الصحيحة ، وسنرسل  
البعثات العلمية الى خارج القطر للدراسة هذه الأمور وغيرها ، من التي  
تؤدي الى زيادة الانتاج أو البحث عن إمكانيات جديدة للانتاج . .  
المطلوب اذا من المركز أولاً ان يحدد ما ينتج في القطر ، وكيف ينتج ،  
ثم تأتي بعد ذلك عملية تشييط الصاهرات ، لكن هذا لا يعني أننا سنقف  
مكتوفين الأيدي حتى ننتهي من عمليات الدراسة ، بل سنبدأ فور توفر  
الكادر اللازم . . القطاع العام له الميراث والاسباب التي تعيق عملية  
التصدير ، وهذه ندرسها معه بشكل مباشر ، أما للقطاع الخاص فيستطيع  
أن يطلب ما يشاء في مجال اعداد منتجات التصدير ، وسنكون الصلة بينه  
وبين الجهات الرسمية العليا ، سنساعد القطاعين العام والخاص في كل  
ما يحتاجه عملية التصدير ، نتصل بالأسواق الخارجية عن طريق سفاراتنا  
لنحصل على فكرة عما نحتاج له تلك الأسواق مما ينتج في بلادنا ، وفي  
غيرها ، وندرس إلى جانب ذلك عمليات عملية التصدير . قد تكون  
هناك اتفاقات خاصة بين دولة وأخرى قد تكون هناك اتصالات لاتفاقات  
معيمة وقد يكون غير ذلك ، لكن المهم عملية دراسة الأسواق المستهلكة ،  
كونها ضرورية جداً بالإضافة إلى ذلك سوف نعمل على زيادة عدد  
المختصين التجاريين في السفارات السورية ، ونختار التخصصات ، ونأمل  
أن تساعد من قبل المسؤولين ، حتى نصل إلى ما يمكن تحقيقه .



— أوافق الدكتور بالي والمكتوب رفول ان هناك سياسة رسمية في عملية التصدير ، وهي واضحة في الخطط التي تضعها الدولة لهذا الغرض ، ونسوة اليوم هي في اطار تشجيع منتجات القطاع الخاص في التصدير حسبما ذكره السيد رئيس الجمهورية في مجلس الشعب بخطابه المنشر اليه في مقدمة الندوة . وعلمنا ومن خلال السياسة التي أوجدتها الدولة ، التفتيش عن نقاط الخلل التي تؤدي إلى وجود عوائق في طريق تصدير منتجات القطاع الخاص ، وهذا هو موضوع الندوة كما أعتقد . في هذا الاطار أشير إلى أن الدولة تضع خططها لتشمل القطاعين العام والخاص ، وبالنسبة لي كوثيس للاتحاد العام للجرفيين ، ومن خلال عطيتي للواقع ، أعلم أن دور القطاع الخاص في هذه الخطط لا يتعدى وجوده في سطور وكلمات على الورق فقط ، بكل الأمور التي يقوم بها هذا القطاع ، لضرب مثلاً على ذلك ، مع انه قد يكون جزئياً إلى درجة أن لا يكون له علاقة بعملية إنتاج القطاع الخاص ، المثال هو عن مجالس الإنتاج ، ويخطط الإنتاج فهي في أي محل أو شركة وبأي شكل تحدد بمعدل عن المنتجين في القطاع الخاص ، وفي كثير من الأحيان يؤدي هذا إلى تعطيل الإنتاج في هذا القطاع ، والا ما يعني فقدان بعض التمر والقياسات في مواد منتجة من يخطط بمعامل ومركبات النسيج ، ولا يمكن إيجاد البديل عنها واستيرادها مادامت مؤسسات القطاع العام تنتجها . هذه الحالة تؤدي إلى تعطيل الإنتاج وفقدان الاسواق الخارجية للمواد المصنعة التي تعتمد على تلك الخيوط ، وسيضطر المستورد الاجنبي أو العربي إلى البحث عن المصدر البديل لاستيراد ما يريد من كميات ، هذا بالإضافة الا انه يسيء إلى سمعتها

التصديرية . . أيضاً أشير إلى ناحية هامة هي أنه في مجال اصدار القوانين والتعليمات واللوائح والانظمة : لا يؤخذ بعين الاعتبار مهام القطاع الخاص . . نحن نقول ان القطاع الخاص هام ، بنفس الوقت يتحدث المسؤولون ، بأن لهذا القطاع دوره في عملية الاقتصاد الوطني . . اذا سلمنا بذلك ، يجب أن نعطي هذا الدور أو أن نفسح المجال أمامه لكي يسهم في صياغة القرارات واللوائح التي تتعلق به : لكي تعطي النتائج المطلوبة والمرجوة . . . وهنا سأطرق إلى أمور قد تكون جزئية ، ولكنها هامة . . نتج كميات معينة من مادة ما : ونتعاقد على تصديرها ، لكن تواجهنا مشكلة هامة ، هي مكتب اللور الذي يصعب عليه تأمين نقل البضائع إلى الجهة المستوردة ، بالسهولة التي يمكن أن تؤمن عن طريق البحر . . كذلك القطاع الخاص لا يعرف ما هي الأسواق الخارجية ، وماذا تريد ، وبأية كميات والأذواق فيها ، لذلك على الدولة اذا أرادت أن يمارس هذا القطاع المهام المطلوبة منه ، ان تؤمن له ذلك ، ويجب أن تجد له دوراً في الاتفاقيات التي تعقدها سواء كانت اتفاقيات اقليمية ، أو دولية . وان تخصص له حصة من الكميات التي يجب أن يصدرها القطر . . أي أن تسير كل عملية الاستيراد والتصدير تحت اشراف الدولة .

والسؤال الملح هنا هو . . لماذا لا نخطط ونوجه هذا القطاع وفق الطرق الصحيحة والسليمة التي يمكن من خلال نتائجها ان نخدم الاقتصاد الوطني ؟ . . نحن بحاجة إلى هذا اللور حالياً ، والابتعاد عن هذا التوجيه أدى كما هو واضح إلى عملية فوضى . وانتاج فوضوي : وذلك غير ناتج عن طبيعة الانسان الذي يمارس عملية الانتاج ، بل ابتعاد الدولة عن التخطيط لهذا الانسان ، وما هو الدور الذي يجب أن يقوم به . .

ماله من حقوق ، وما عليه من واجبات ، نحن لدينا ٣٨ ألف منشأة صناعية في القطاع الخاص تمارس عملية الانتاج ، والجميع يتحدث عن عمليات التصدير بدءاً من أعلى الأجهزة التنفيذية وانتهاء بالحرفي في مؤسسته ، فعقدت اجتماعات ومؤتمرات بهدف الوصول إلى نتائج لها الصدى الايجابي والمؤثر ، لكن هذه الرغبة التي تولدت عند الجهات المستولة بشأن ضرورة تنشيط الصادرات أدت إلى اتخاذ قرارات انفعالية لم تعط النتيجة المطلوبة ، وهذه أمور كلها جعلت القطاع الخاص يصل إلى الحالة التي وصل اليها من ناحية الانتاج الضعيف ، علماً أن هذا القطاع يشترك في القوة العاملة بنسبة ٦٠ ٪ ، وعمله أكثر من عماله القطاع العام .

#### • شفيق سكر :

— لقد تشعب الحديث ، لكن أود التأكيد على ما قيل ، بأنه كانت هناك طفرة وانفعالات ، وكما أكد الأخ هلال كلنا نبحث عن صيغة علمية وعملية للتصدير ، لكننا لم نبحث في العقبات الرئيسية ، وإذا واجهناها لا نحاول حلها كما ينبغي ، هناك مواد خام ، ومواد مصنعة ، والبحث هنا عن المواد المصنعة .

وهناك الأسعار التي تلعب دوراً مهماً ، فتبلغ كلفة انتاجنا أكثر بكثير من تكلفة المبيع لأسعار مشابهة ، وهذا يؤثر على عملية التصدير ، حتى إلى البلدان المجاورة ، فبلاد الهند الصينية تنتج نفس منتجاتنا لكنها تنافسنا بقوة من ناحية الجودة والسعر وفي أسواقنا .

#### • سمير صارم :

— حتى الآن يمكن تجاوز ما توصلنا إليه من أن هناك اهتمام رسمي

بموضوع تنشيط الصادرات ، وهذا يترجم ورقة العمل الوطني التي طرحها السيد الرئيس حافظ الأسد أمام مجلس الشعب ، والتي تضمنت ضرورة أن يأخذ كلا القطاعين العام والخاص دوره في إطار السياسة الاقتصادية العامة للقطر ، إلى واقع عملي . . لكن لوحظ انه في الفترة السابقة ، توجه القطاع الخاص نحو اتجاهات غير صحيحة ولا تخدم الاقتصاد الوطني ، اذ بدأ يعمل في التجارة والتعهدات والخدمات ، وهذا انعكس سلباً على الوضع الاقتصادي والدخل القومي والآن يجب أن نبحث ما هو الدور الذي يمكن أن يؤديه القطاع الخاص في عملية التصدير ، وما هي العوائق التي تحول دون ذلك . . ؟

مرة أخرى هل يمكن لمركز التجارة الخارجية أن يساهم بدوره كما ينبغي في عملية تنشيط صادرات القطاعين العام والخاص ، أم سيتحول إلى مؤسسة بيروقراطية أخرى ؟ . .

أخيراً طرح الرفيق محمد هلال فكرة جديرة بالبحث ، وهي ضرورة التنسيق بين القطاعين العام والخاص في كل المجالات ، والتحديد تماماً ما هو المطلوب من القطاع الخاص ، وما هو المطلوب من الأجهزة الرسمية .

• ثابت المهاني :

— في البداية لابد من توجيه الشكر على كل الجهود التي بذلتها الدولة مؤخراً في موضوع تنشيط الصادرات ، وهذا أمر مشروع ، الا أنني أؤكد ثانية بأننا حتى الآن لازلنا غير واضحين تماماً ، ولا نعرف ماذا نطلب من التصدير في مجال القطاع الصناعي . . صحيح عندنا مشاكل

بالنسبة لمصادراتنا الكلاسيكية ، كالأقطان والحبوب وغيرها من التي لها مؤسسات ضخمة ولها اتصالاتها العالمية ، وخبرتها ، واطلاعها اليومي والسريع على التطورات ، وما تقوم به من عمل لكن ليس المقصود مناقشة هذا المجال ، بل الانتاج الصناعي هو المقصود بصورة خاصة ، وما أود توضيحه هو الغموض ، فعندما نتكلم عن القطاع الخاص ، ماذا نقصد به ؟ . . هل هو القطاع الانتاجي ؟ . . هل نقصد به الصناعيين والحرفيين فقط ؟ . . أم نقصد به القطاع التجاري الذي يقدم الخدمات على عملية الانتاج ؟ . . حتى الآن التوجيهات منصبة حول الشق الأول من القطاع الخاص ، وهو للقطاع الانتاجي ، وهذا يبدو من ورقة العمل التي قدمت للنوّة ، والتي جاء فيها بأن القطاع الخاص اتجه للعمل في قطاعات بعيدة عن الإنتاج . . لماذا ؟ . . هذا سؤال يجب أن يطرح ، والجواب عليه هو بالتأكيد انه لا مجال للقطاع الخاص لاستثمار أمواله الا في تسربات من هذا النوع ، فلا يسمح له أن يصنر بضائع إلا بعد الحصول على اذن من القطاع العام(\*) ، ويسري ذلك على فروع القطاع الثلاثة ، الصناعي والحرفي والتجاري ، اذن هو ليس حراً كما ينبغي . . والقطاع العام كان يميز في في التعامل معه على القطاع الخاص ، حتى بفرعه الانتاجي بكثير من الأمور ، منها ما يتعلق بتأمين قسم كبير من المواد الأولية في بعض الحالات ، فالنسيج مثلاً كان يخضع إلى أسعار متفاوتة ، وفي فترة ما كان الغزل يعطى للقطاع الخاص بسعر أعلى من الذي يعطى به للقطاع العام ، وهنا أود الإشارة إلى وجهة نظر في هذا الموضوع ، فلو كان واضحاً بذهني ما هو المقصود بالتصدير ، وما أهميته ، أوفر للقطاع العام والخاص تسهيلات متساوية تساعد الطرفين على تصدير أكبر كمية من الانتاج ، بما يساعدنا على خلق المزيد من الانتاج الفائض المعد

---

\* يبدأ من شهر ايلول ١٩٨٣ اصدرت القرارات اللازمة بالسماح للقطاع الخاص والحرفيين بالتصدير .

للتصدير . لكن العقبات التي يواجهها القطاع الخاص تنشئ صعوبات في مجال التصدير ، اذن يجب توضيح الغموض في قضية القطاع الخاص ، وعدم التصور بأن هذا القطاع يجب أن يكون فقط للانتاج . ولا ينبغي ان تكون له علاقات بالعمليات التجارية ، والأمر الثاني هو سلسلة العقبات الموجودة أمام القطاع الخاص ، والناجمة عن عدم وضوح في السياسة التصديرية بما يتعلق بمنتهجات هذا القطاع .

بعد ذاك أود العودة إلى مركز التجارة الخارجية الذي نسمع عنه الآن لأول مرة ، مع أن هذا يهمنا ، ويجب أن نكون على علم به ، مع هذا أضيف ، أننا كنا نأمل ان نجد مؤسسة مختصة مهمته فقط بقضايا التصدير ، خاصة بعد أن كنا نرى أن مهمة صندوق تنشيط الصادرات هي اعطاء بعض الدعم للصادرات القطنية ، وهذا لا نقبل به ، وإلى جانب هذا المركز اذا أردنا التحدث عما يسمى بالهياكل ذات العلاقة بالتصدير أو البنية التحتية للتصدير . نجد أننا نفتقر إلى مؤسسات أخرى سواء في القطاع العام أو الخاص . فنحن لا نتج حسب نماذج دولية متجانسة ومعروفة عالمياً ، صحيح أننا تعودنا تصدير انتاجنا إلى أسواق محلية ، ولكن جاء من احتل قسماً كبيراً من مكانتنا في هذه الأسواق . وأعطاها قطعاً متجانسة لها شكل ومستوى معين ، فقطعتني في هذه الأسواق ليست مقبولة مهما كان نوعها ، اذن فنحن نفتقر إلى هذا التجانس . والمؤسسة التي تهتم بهذا الموضوع حتى يكون انتاجنا مقبولاً دولياً ، ويتم من خلال هذه المؤسسة تسهيل عملية التصدير ، لأننا عندما نتعاقد ، يكون ذلك على وحدات متجانسة ، ومواصفاتها معروفة . . هذه المواصفات موجودة ولكن لا توضع في حيز التنفيذ بسبب عدم وجود مؤسسة

متخصصة ، أيضاً لا يوجد من يراقب عملية الجودة ، والتي لها علاقة بالتصدير ، وهناك أمر آخر يؤدي إلى عقبات في وجه التصدير للقطاعين العام والخاص ، ولكن لصادرات القطاع الخاص أكثر ، بسبب تعددها وتشعبها وصغر حجمها ، والذي هو موضوع مراقبة الصادرات مثلاً أصلياً بضاعتي إلى فرنسا ، وإذا بها ترفض ، لأن البضاعة غير مطابقة للمواصفات التي تم الشراء على أساسها ، فنحن بحاجة إلى مؤسسة تهتم بهذا الموضوع ، ويمكن أن تكون من قطاع خاص أو عام مشترك . . . شيء آخر نفكر إليه هو جهلنا بالأسواق الدولية وهذا لا ينطبق علينا فقط بل ينطبق على القطاع العام أيضاً فلا يوجد أي مركز يحدد لنا التعرف على المخرجة في البلدان الأمريكية أو الأوروبية مثلاً ، والتي قد أجد لانتاجي سوقاً فيها ، ولا يوجد مؤسسة ترشدني إلى أن السوق القلانية ليست بحاجة إلى طبائحات ، وإنما لطناجر بخار ، وهكذا أن وجود مؤسسات تساعدنا على معرفة الأسواق الخارجية ومتطلباتها ، وماليتها ، وكل هذا يساعدنا كثيراً في عملية التصدير ، وتحت موضوع المعرفة يدخل موضوعان هامين ، الأول معرفة الأسواق المحلية ، للأسواق المطلوبة ، وقد أشير إليه ، والثاني معرفة المؤسسات التي أستطيع التعامل معها ، وكيفية الحصول على الاستعلامات عنها ، وهذا أيضاً غير متوفر . . . أخيراً عندما نتحدث عن القطاع الخاص بما يتعلق بالتصدير أو الحبرات ، أو الخطط الانتاجية ، أو الطاقة الادارية أو المالية ، نرى أنه غير قادر على التصدير مطلقاً دون توفير المعلومات التي ذكرناها ، وهذه ان اراد القطاع الخاص توفيرها لنفسه فسيزيد من تكاليف السلعة المصدرة ، كون صاحب السلعة سيضطر للسفر ودفع النفقات الكثيرة عندما يبحث بنفسه عن يريد الشراء ونستطيع حل المشكلة بوجود مركز يساعد على ذلك : لقد نتج عن ذلك

كله حالة ركود عامة يعاني منها القطاع الخاص في مجال التصدير ، ونحن نتنظر المستورد يأتي الينا ، ولا نذهب نحن لايجاده واذا كان المنتج غير قادر فسينتج بضائع غير متجانسة ، ومخالفة للمواصفات ، وهذا يؤدي إلى خسائر كبيرة ، ستنعكس سلباً عليه ، لأنه لن يجد من يشتري انتاجه . .

خلاصة القول ، اذا كنا نريد قطاعاً خاصاً يجب أن يؤدي دوراً ما في مجال السياسة الاقتصادية المخططة والمبرجة للقطر ، يجب أن نساعد على ازالة العقبات التي تقف حائلاً دون ذلك . .

د . طه بالي :

— الموضوع واسع جداً ومن الصعب الاحاطة به في ندوة واحدة فمما قيل هام ، ولكن الصورة ليست بهذه الدرجة من التشاؤم ، هذه الأمور ليست جديدة ، وهي مطروحة على بساط البحث ، وما اتخذ الآن من اجراءات لتشجيع التصدير ، كان آخرها انشاء مركز للتجارة الخارجية هي بعض أشكال الاهتمام بتنشيط التصدير ، وانا لا أسمى هذه الاهتمامات طفرة ، ولكن يجب أن يكون لنا سياسة مدروسة ومرسومة ومتطورة ، تضع أهدافاً ، وتتطور مع التغيرات والمؤشرات وهناك الكثير مما هو متوفر من هذه المطالب التي نطرحها أو المؤسسات التي نطالب بايجادها ، فمثلاً نجد أن دور القطاع الخاص قد تحدد سواء في الخطة الخمسية ، أو في سياسة الدولة التطبيقية . ونرى الاشارات الواضحة إلى دور القطاع الخاص . . نحن انتقلنا من الصادرات إلى الانتاج ، وهذا شيء هام ، وأنا أعتقد أن أسس سياستنا الاقتصادية لم تهمل هذه الناحية ، ولم نعط الحل الدقيق المناسب ، والذي من الصعب أن نصل إليه خلال يوم أو يومين ،



لكننا في الطريق إلى تحقيقه . . هذا وضع مثالي ، وهذه الاهتمامات بعض الخطوات للوصول إلى الهدف ، أنا مع طرح مسألة المؤسسات المختصة بالتصدير ، لكن ينبغي أن نضيف ، أنها ليست معلومة عندنا ، وصحيح أنه لا يوجد لدينا مؤسسة لتحديد النماذج دولياً ، ولكن أمر هذه المؤسسة مطروح ، واتخذت بشأنه توصيات وخطوات وأقيمت مراكز التدريب المهني ، لكنها لم تحقق الهدف المرجو منها بشكل كامل ومثالي ، وعلينا أن نستمر في المطالبة باستكمال قيامها وتحقيق الأهداف المطلوبة منها إن أمكن ، ويجب أن لا نهمل الجهود التي بذلت ، مع مطالبتنا بمزيد من الجهود لاستكمال هذه المؤسسات وفق الأطر والمعطيات المطروحة على بساط البحث ، النقطة الثانية التي أشير إليها هي أن أكثر هذه المتاعب لا يعاني منها القطاع الخاص فقط ، وإنما يعاني منها القطاع العام ، وأعتقد أن القطاع الخاص أكثر قدرة على حل هذه الصعوبات ، كونه يملك مرونة في العمل ، وقادر على التحرك السريع في اتخاذ قراراته والنقطة الثالثة وهي هامة جداً ، هي اتجاه القطاع الخاص نحو المجالات الأخرى المتعلقة بالتجارة استيراداً وخدمات وحسب ، لكن لماذا لا يتجه نحو القطاع الزراعي ، وفي هذا القطاع تتوفر امكانيات الانتاج والتسويق بشكل جيد ، وأعتقد أن الفرصة متاحة لأن يستفيد منها بشئير أمواله وجهوده سواء من الناحية الانتاجية ، أو التصديرية ، إلى جانب النشاطات التي يمارسها القطاع الخاص ، وأنا مع الزملاء بضرورة ازالة كل العقبات من طريقها ، أما النقطة الرابعة بالنسبة لموضوع تشجيع الصادرات ، فأعتقد أن مؤسسة المناطق الحرة تشكل مجالاً واسعاً لتشجيع القطاع الخاص بهدف التصدير والمجالات مهيأة وواسعة ، ولو أنها لم تستكمل بعد ، شأنها كشأن مركز التجارة الخارجية ، وهذا عمل مستمر ، وكل اهتمام فيه

مفيد ومشكور ، وكما ذكرت بالإضافة إلى ما جاء في خطاب السيد الرئيس أمام مجلس الشعب الذي أشير إليه بورقة العمل ، هناك اهتمام بضرورة تشجيع القطاع الخاص ، وتشجيع التصدير ، وهذا الاهتمام مبادرة جيدة يستفاد منها بتقديم المقترحات والحلول في حدود قواعتنا ، وما نراه ضروري في هذه المرحلة كتنمة للمراحل السابقة ، وأؤكد ان السلطات المسؤولة ، بل وأعلى هذه السلطات ترجو وتأمل ، أن تساهم المناطق الحرة في تشجيع التصدير والحد من الاستيراد ، أي أن تأخذ دورها في هذا القطاع ، وتزيل العوائق ، وتخفف القيود وتوجهها نحو التصدير ، والاستغناء عن الاستيراد ، في هذا أعود إلى المشكلة ، وإلى موضوعنا ، وهو التساؤل عن دور القطاع الخاص في تشجيع الصادرات وبالتالي توجيهية نحو القطاعات الانتاجية المعدة للتصدير ، وأقول أن هذا صحيح وضروري ، ويجب أن لا نعالج الموضوع في اطار الاجراءات والتدابير سواء سميت انفعالية أو مؤقتة ، أعتقد أننا يجب أن نرسم سياسة للتصدير في اطار سياستنا للتجارة الخارجية كعملية مكملية للاستيراد يجب أن نتناول كل الأمور والحلول المطروحة ، لأن للتجارة الخارجية دوراً في التنمية والاقتصاد الوطني ، من جهة أخرى فان سياسة التصدير تساهم إلى حد كبير في هذا المضمار فللتصدير أهداف اقتصادية ودور اقتصادي واسع ، فهو مورد للقطع لتمويل المستوردات ، وحافز على الانتاج ، ومجال لخلق فرص عمل جديدة ، ومورد للدخل الوطني والفردى ، اذن الأهداف تتجاوز كونها اقتصادية ، لأن تصبح اجتماعية ومن خلال هذه النظرة يجب النظر إلى مشاكل التصدير ، وأود هنا التذكير ببعض الاحصائيات ، فاذا استعرضنا مثلاً وضع صادراتنا ، نجد أنها في عجز مستمر ، واذا أخذنا تركيبها النوعي نجد أننا منذ زمن

طويل لم نتجاوز هذه النسبة الضئيلة من الصادرات الصناعية . وأنا مع الزملاء في ضرورة التركيز واعطاء الاولوية لتشجيع الصادرات الصناعية . لأنها جزء من مشكلتنا الاقتصادية كبلد نام . وهي أساس هام في العلاقات الدولية ولا ينبغي على البلدان النامية أن تبقى مصدرة للمواد الخام والمواد الاساسية التي تقدمها للبلدان الصناعية فتعيدها هذه الينا بعد التصنيع . وفعلاً هناك خطوات هامة وجادة لتصنيع القطن والفوسفات والبتروول وبعض المواد الكيماوية . . ايضاً من الاحصائيات نلاحظ أن نسبة كبيرة من العجز التجاري تقارب في بعض السنوات ٧٥٪ مع اليابان وبريطانيا والولايات المتحدة الأميركية . ولهذا ارى وجوب ان نسعى الى التكافؤ ، أي الاستيراد بالتصدير . وهذه احدى مشاكل العلاقات الاقتصادية الدولية . نسبة تصدير القطاع الخاص تتناقص ولا تتجاوز هذه الأيام ١٢ ٪ ، اما حصته من الاستيراد فترتفع لتقارب الى ٣٠٪ ، وكما ذكرت ورقة العمل المقدمة لهذه الندوة ، نجد أن الاهتمامات بالاستيراد في القطاع الخاص أكثر من الاهتمامات بالانتاج والتصدير ، فهو يهتم ويرغب باستثمار أمواله في مجال أسرع في الربح ، قد تكون هناك بعض العوائق والموانع ، ولكن هذا لا يمنع من أن الصورة فعلاً هامة وجديرة بالبحث والمعالجة والحل ليس مستحيلاً . اذا وضع في إطار سياسي وخطة مدروسة واعتبار المشكلة جزءاً من سياسة التجارة الخارجية من جهة وسياستنا في التنمية الاقتصادية والاجتماعية من جهة ثانية .

\* سمير صارم :

— قبل الاستماع إلى وجهة نظر أخرى قد تكون متطابقة أو مغايرة

أو جديدة أود أن أصل إلى ما يلي مما طرح . . . على القطاع الخاص أن يؤدي دوره بعد أن نخطط له ونحدده في إطار القطاع العام الذي يجب أن يبقى القائد والرائد ، وبقدر ما نشجع وننظم ونوجه هذا القطاع ، بقدر ما نستفيد من طاقاته في خدمة الاقتصاد الوطني ، والتنسيق بين القطاعين العام والخاص ضروري ، ونحن لا نشجع التدابير والاجراءات الانفعالية والسريعة ولن نكون إلى جانبها لكن نؤكد على هذه النقطة . . يجب أن يعمل القطاع الخاص بشكل مدرّوس ومنسق ، وليس بشكل فوضوي ، هادفاً إلى الربح بأية وسيلة ، وبعبارة أخرى ، يجب وضع حد أدنى من العقلانية لنشاط هذا القطاع ، والاستفادة منه في خدمة الاقتصاد الوطني . .

\* محمد هلال :

— أنا أؤكد على وجوب التركيز على عملية التخطيط . . نحن في بلد يسير في اقتصاد موجه ، وحينما نقول ذلك نعني أن الدولة تسيطر على كل الفعاليات الاقتصادية في القطر ، وإن لم يكن ذلك فيجب أن يكون ، عندما نقول نحن نستورد مادة خام لتصنيعها وتصديرها ، فإن الفارق بين الحالين كبير وفي الثانية الفائدة سواء كانت من ناحية تشغيل أيدي عاملة ، أو توفير القطع الاجنبي ، أو خلاف ذلك مما قيل ، لكن كيف يجب أن يكون ذلك . . صحيح أن هناك الخطط الخمسية التي أشير فيها إلى دور القطاع الخاص ، والموازنات والتوظيفات ، ولكن هل ذكرت الخطط كيفية تنفيذها وبرمجتها بحيث تكون أقرب إلى الواقع ، وأكثر إلى تحقيق الفائدة المرجوة ؟ . . الأمور تتم في إطار أجهزة الدولة وفي بعد كامل عن هذا القطاع . . نحن ندرك بأننا إن نكون منافسين للقطاع العام ،

واكن سنكون مكملين ونقوم بلورنا الوطني ، لكن لا أحد يعطينا سوى ( عليكم أن تأخذوا دوركم ) : لكن كيف ؟ - . . مثلاً في سورية أكثر من عشرة آلاف حرفي منتج للأحذية ، وعندما قامت معامل الأحذية أدعت بأنها تكفي القطر ، فقطعت الجلود عن القطاع الحرفي العامل بهذه الصناعة ، وبغض النظر عن عدم منطقية ومشروعية هذا العمل ، لأن بعض العاملين هم من الحرفيين الصغار جداً وقد يكون رباً لأسرة ، لا يكفي ما يعمل به لا أكثر من قوت يومه ، بلأه هؤلاء الحرفيون إلى الدباغة للحصول على حاجاتهم بأسعار عالية ، وعندما فتش القادرون منهم على أسواق خارجية لم يستطيعوا إيجادها ، بسبب المنافسة غير المتكافئة ، بسبب زيادة التكلفة . . مثال آخر عن التقييد في الاستيراد للمادة الأولية نقول ان الشركة الفلانية ستنتج في عام كذا ، وبمجرد ان صار ذلك في الخطة يمنع استيراد المادة التي ستنتج حتى لو تأخر الإنتاج ، أيضاً المصرف الصناعي لا يؤدي دوره المرسوم له ، وقروضه تذهب لغير غاية الإنتاج ، فبمجرد أن هناك حرفياً ، أو صانعاً بشكل أو بآخر يسجل له رأسمالاً بقيمة مليوني ليرة يحصل على قرض بقيمة مليون ليرة سورية يعمل به في قطاعات التجارة والتعهدات والمضاربات ، فلماذا لا نحدد لهذا المصرف دوره الحقيقي والسليم ليساهم في تنشيط عمليات الإنتاج والتصدير . .

أخيراً أؤكد على ضرورة اشراك ممثلي القطاع الخاص والحرفي في جميع الخطط والبرامج التي تتعلق بمهمة هذين القطاعين . . هناك انتاج جيد وأفكار ممتازة ، ولدينا صناعات تقليدية نضاهي بها العالم في الأسواق الخارجية هذه لها الدور الكبير في الاقتصاد ، لكن للأسف لا يوجد أي

اهتمام بها سوى في أحاديث الصحف ، وليس أكثر مما يكتب عن  
الصناعات الدمشقية . .

### \* سمير صارم :

— تبقى مهمة تنشيط الصادرات للقطاعات المنتجة المختلفة هاجساً  
وطنياً ، خاصة في المرحلة الراهنة التي تسعى الدولة فيها بدأب لبناء  
القاعدة الصناعية المتينة القادرة على تلبية الاحتياجات الذاتية من المواد  
المختلفة ، وترداد هذه المهمة إلحاحاً مع كل نظرة إلى الأرقام  
والإحصائيات التي تشير إلى موقعنا الاقتصادي من ناحية التصدير والاستيراد  
والموازنة بينهما ، ولقد تعرضنا لمثل هذه الأرقام في الحلقات الماضية من  
ندوات التجارة الخارجية \* ، وتعرضنا فيها لشكاوى المسؤولين في القطاع  
العام الصناعي ، والعاملين في مجالات التصدير ، وشكوى من أصحاب  
القطاع الخاص والجميع يطالب بمزيد من حرية الحركة ، وباتخاذ  
إجراءات معينة تساعد على تأدية دورهما في مجال التصدير ، وبالتالي  
محاولة سد العجز في الميزان التجاري الناشيء عن ازدياد قيمة المستوردات  
على قيمة الصادرات .

لقد تحدثنا عن بعض مهام القطاع الخاص في تنشيط الصادرات ،  
وأشرنا بوضوح إلى أن هذا القطاع بدأ في السنوات القليلة الماضية يتجه  
إلى غير الوجهة التي تخدم الاقتصاد الوطني ، والدخل القومي ، إذ  
راح يستثمر أمواله في مجال العقارات والمضاربة بها سواء : في الأراضي

---

\* بالنسبة لأرقام الاستيراد والتصدير لأعوام ١٩٨١ - ١٩٨٢ مثبتة في نهاية هذا الباب .  
كما نشير إلى أنه بعد انعقاد الندوة هيئة المواصفات والمقاييس العربية السورية التي تتبع  
وزارة الصناعة وتهتم بأمور المواصفات والتقييس وضبط الجودة ، بالإضافة إلى المركز  
الأخرى القائمة مثل مركز الاختبارات والأبحاث الصناعية وغيرها .

أو البيوت ، أو تجميد هذه الأموال في مثل ذلك ، أملاً في الربح الوفير مستقبلاً ، كما بدأ يعمل في التعهدات وقد سباهم المصرف الصناعي الذي وجدت قروضه لغاية دفع عمليات التصنيع والانتاج ، من حيث لا يلحري بدفع عمليات التجارب والتعهدات تلك إلى الأمام اذ كانت القروض تنذهب إلى عمليات البيع والشراء والخدمات .

ووجهات النظر والآراء كانت متطابقة في أمور ، ومختلفة في غيرها وأشهر إلى الخطوات الهامة التي بدأت بهدف تنشيط الصادرات ، وتشكيل اللجان المختلفة ، وعقد الاجتماعات المتصلة لهذه الغاية لكن كانت هناك خشية من أن لا يصبح مركز التجارة الخارجية ، أحد تلك الخطوات ، مؤسسة بيروقراطية ، وأن لا تؤدي القرارات التي أخذت في مجال تنشيط الصادرات غايتها بسبب انفعالياتها وعاطفيتها .

المطلوب ايجاد خطط للتنسيق بين القطاع العام والخاص بفرعيه الصناعي والجوفي ، ليؤدي دوره في عملية التصدير ، بما يتبع ذلك من انعكاسات ايجابية على الوضع الاقتصادي ، وتوفير المواد الأولية . دون أن تحتكر من القطاع العام كما في الجلود ، أيضاً كانت هناك مكاتب الديور . كذلك من أن المصير السوري في القطاعين العام والخاص ، لا يعرف الاسواق الاجنبية ، وما يطلبه ، وكيف المطلوب . أيضاً ايجاد مؤسسة متخصصة بمختلفة المهام ، تواكب حركة التطور والعصر ، لتقديم النماذج الصناعية الدولية . والتأكد من مطابقتها للمواصفات العالمية .

والخلاصة في وجهات النظر تركز حول استعداد الحكومة لدعم الصادرات ، وكان الرد حول هذه النقطة ، ان الحكومة جادة ، وهناك

إجراءات كثيرة اتخذت في هذا المجال ، وإن المسألة ليست بهذا التشاؤم الذي يعرض في بعض الأحيان .

نستطيع أن نصف عملية التصدير بأنها مهمة وطنية وقومية ، ولا بد من أن تكون كذلك ، كونها تؤمن العديد من المزايا للقطر ، من ناحية القطع الذي نمول به مستورداتنا لبناء صناعتنا الجديدة ، كذلك نستطيع تشغيل الأيدي العاملة ، وتحقيق سمعة دولية جيدة ، والأهم من ذلك أننا نعزز قاعدتنا الاقتصادية ، فلا نتعرض لهزات من أي نوع . لقد طرح حتى الآن أكثر من أمر حول القطاع الخاص في تنشيط الصادرات ، وكانت هناك مقترحات ، وعلمنا أن مهمة مركز التجارة الخارجية هي تقديم العون والمشورة للقطاعين العام والخاص ، لكن الأهم من هذا هو النية لدراسة امكانيات القطر ومعرفته ماذا يمكن أن ينتج ؟ . . . ولماذا لا ينتج ؟ . . . يمكن أن نسأل الدكتور رفول توضيحاً حول هذا الموضوع . ثم نتابع الرد على ماورد من تساؤلات في ورقة العمل أو التعليق على ماورد بها من أفكار . . .

\* د . سعد الله رفول :

— في الرد على المطالبة بهذا التوضيح ، وقبل الوصول إلى النتائج التي يمكن أن تقدمها نتائج المسح والدراسة ، أقول أنني أعتقد بإمكانية انتاج كل شيء في القطر ، عدا بعض المواد التي لا يمكن أن تنتج بطبيعتها ، نظراً لبعض العوامل المناخية الخاصة بها ، كالبن والشاي ، وغيرها من المواد التي تحتاج لتقنية متقدمة جداً كالآلات الدقيقة . على الأقل في هذه المرحلة ، وما عدا ذلك ، يمكن أن ينتج ويصنع في القطر كل شيء . . . كنا مثلاً منذ مدة نستورد البيض واللحوم بكميات هائلة ، وحالياً يباع



الفروج بأسعار معقولة جداً ، اذن يوجد تجانس في مجال الانتاج ، سواء الزراعي او الصناعي .تبقى الاشارة إلى ضرورة اهتمام ممثلي التجارة بالقضايا النسيجية ، لنستطيع منافسة الاقوياء في هذا المجال . . صحيح ان هذه المادة في كل بلدان العالم تتطور ببطء لأسباب متعددة ، لكن أيضاً أصبحت هناك مزاحمة ، نتيجة أن أكثر الدول أصبحت تنتجها ، حتى تلك التي كنا نصدر إليها هذه المنتجات بصورة تقليدية ، بدأت تراحمنا ، فاذا أردنا انتاج هذه المواد يجب أن لانهتم على ضرورة السوق العربية فقط وانما يمكن النظر الى البلدان الاخرى ، علماً بأن طموحات المسؤولين في القطر تتجسد في ضرورة الاكتفاء الذاتي بالمواد النسيجية ، دون الاعتماد عليها بشكل رئيسي كمادة للتصدير ، والدليل أننا أقمنا صناعات متعددة وكثيرة في مجال القطاع العام والخاص ، ونهجت إلى حد ما ، وفي الواقع لا ينبغي التركيز على التصدير كغاية ، بل الغاية ، يجب أن تكون تأمين الرفاهية للجميع ، سواء بزيادة كميات الاستهلاك أو انقاصها او زيادة الانتاج . كانت حجة القطاع الخاص ، رداً على اتهامه بتدني مساهمته في التصدير وانه ينتج للاستهلاك المحلي ، قد يكون هذا صحيحاً في مجال النسيج الا أنه غير صحيح في المجالات الأخرى .

• شفيق سكر :

— نحن نمثل القطاع الخاص . لكن هذا القطاع لا يأخذ دوره ، وكل ما نقوله وقلناه يركز على ضرورة أن يأخذ هذا القطاع الدور المطلوب منه ، ويقال لنا أن القطاع الخاص يؤثر على الاقتصاد الوطني بعد أن تحول إلى أعمال غير منتجة ، وبالتالي يجب أن يشارك في تصحيح الوضع ، لكن لا بد من القول ، ان الموظف الحكومي يسبب التعقيدات التي تدفع القطاع الخاص للبحث عن مجالات عمل أخرى ، أو أن التعليمات غير

مرة ، أو أنها لا تصل إلى الموظف . . عملياً القطاع الخاص لا يأخذ دوره أبداً ، لأنه عندما يعمل في التصنيع أو التجارة ، أو التصدير ، فهو لا يقوم إلا فيما تعود القيام به ، فلا صناعات جديدة ، ولا أسواق جديدة ، ولا منتجات جديدة أي أنه يعمل بما توفر سابقاً ، وليس بالجديد.

منذ فترة قيل لنا كقطاع خاص تعالوا للمشاركة والعمل ، لكن عندما نأتي نمد أيدينا يقال لنا أن الاستيراد غير مسموح ، وهذا العمل أو وكالة تلك الشركة ممنوعة ، من هنا نقول أن مجالات عمالنا أصبحت محدودة ونتجه نحو الأعمال التي تنتفي فيها حاجتنا إلى التعامل مع مؤسسات القطاع العام المختلفة . وإذا طلب مني مثلاً يؤكد ما أقول أشير إلى أنه في إحدى المرات طابت الأسواق الخارجية رب البندورة ، والقطاع الخاص ، كما القطاع العام يعملان بها . وقد سمح للقطاع العام بتصدير انتاجه ، ومنع القطاع الخاص عن ذلك رغم توسط الغرفة الصناعية مع السيد وزير الاقتصاد الذي يرفض اعطاء الاجازة ، مما أدى الى فساد المعلبات ورميها .

#### « ثابت المهاني :

— أريد التعقيب على بعض ماورد قبل التطرق لمواضيع جديدة . فعندما نحاول طرح فكرة ما حول تحليل الوضع القائم لنخرج بعد ذلك بنتائج قد تساعدنا على التقدم إلى الأمام في المجال الذي نبحثه ، ونعرض الصور السلبية والايجابية الناتجة عن عملية التحليل تلك ، لكن اذا تحدثنا بموضوع التفاؤل والتشاؤم ، نقول ان القطاع الخاص لو لم يكن متفائلاً لما استطاع الوقوف ، لأنه عمل في فترة من الزمن تحت ظروف صعبة جداً وقاسية ، والآن ينطلق بمساعدة الحزب والدولة ، وبارشادات وتوجيهات السيد الرئيس حافظ الأسد ، حتى يمارس دوره بشكل أوسع وأكبر في ،

تطوير اقتصاد القطر . بالنسبة لموضوع التدابير الانفعالية نطلب أن يكون أي إجراء جزء من خطة متكاملة في موضوع التصدير بما يساعد لأن تكون هذه العملية مستمرة فعلاً بدون الجهود المكثفة التي نتحدث عنها الآن . . اذن لم يقصد من أي اجراء أو تدبير ان يعطي نتائج سلبية ، واذا لم تؤد تلك القرارات إلى نتيجة الآن . فستعطي النتائج المطلوبة في المستقبل ، لكن الذي نرجوه هو أن تعطينا خطة كاملة تساعد على أن يسير التصدير بصورته الطبيعية والمستمرة ورقة العمل.خاصة بالنسبة لما يخص القطاع الخاص ، لقد ذكرت بعض الأرقام لكن كما أرى أن هذه الأرقام لا توصلنا للحقيقة ، فكم زادت نسبة صادرات القطاع العام في المواد الأولية التي تم استخراجها حديثاً ، مثل البترول والفوسفات ؟ . . وهل تساءلنا كيف رفعت هذه الزيادة النسب التي نتحدث عنها وتوصلنا من خلالها إلى أن القطاع الخاص لا يؤدي واجبه وتحول من الانتاج والتصدير إلى مجالات التجارة والتعهدات ؟ . . وحول هذا الموضوع أضيف نقطة أخرى هي أننا كنا نصدر إلى أسواق معينة ونحن الآن نفتش عن أسواق جديدة « والأسواق القديمة أصبحت تعيد النظر فيما تستورده من بلادنا ، وهذا الأمر لا يرتبط بالقطاع الخاص ، بمقدار ما هو مرتبط بسياسة التجارة الخارجية التي ترسمها الدولة ، وفي كل الأحوال ومادام القطاع العام يسيطر على ٨٠ ٪ من حياتنا الاقتصادية فنجاحه يعني نجاحنا وفشله تدميرنا ، فالتجار والحرفيون أنفسهم يشعرون بأن ما يصيب القطاع العام من انعكاسات سلبية تؤثر عليهم أكثر من أثرها على المواطن العادي لطبيعة التلازم القائم بينهما ، وبالتالي يجب أن يكون واضحاً تماماً في ذهننا عندما نناقش هذه المواضيع أن غيرتنا على القطاع العام يمكن أن تفوق غيرة الكثير من العاملين فيه . فنحن نطالب للقطاع العام بتسهيلات

كثيرة تجعله مرنا ، وأكثر قدرة على الحركة ، أكثر مما يطالب المسؤولون عنه ، فالقطاع العام بالنسبة لنا رائد في المجتمع وهذه حقيقة يفرضها الواقع الذي يقول أن هذا القطاع يملك ٨٠ ٪ من مقدراتنا الاقتصادية على الأقل ، لذا فهو قائد ورائد وعلينا أن نساعد في تسهيل مهمته ، لأن نجاحه نجاح كل واحد منا ، وفشله تدمير لنا جميعاً كما أشرت .

لقد توصلنا من خلال مناقشة موضوع تصدير منتجات القطاع الخاص إلى ضرورة توفير مستلزمات أساسية لهذا العمل سواء من حيث التشريع ، أو من خلال الجهود المختلفة لترجمة تلك التشريعات إلى واقع . . نحن أوجدنا قسماً من المستلزمات التشريعية ، لكن لازلنا بحاجة إلى المزيد منها . وذكّرنا على سبيل المثال موضوع فرض المواصفات المقبولة دولياً ووصلنا إلى موضوع مراقبة الجودة والاستفادة من طاقات المناطق لتحريك عملية التصدير ، في هذا المجال حصلنا على فكرة متكاملة عن مركز التجارة الخارجية وبهذه المناسبة أقول أننا في غرفة التجارة حاولنا بذل الكثير من الجهد لإيضاح بعض قضايا التصدير ، وعندما اعتمدنا الاتفاقية مع السوق الأوروبية المشتركة تقدمت الغرفة باقتراح إلى وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية تطلب الاتصال بالسوق لإرسال خبير يعقد ندوات ، لشرح للمهتمين بالتصدير كيفية الاستفادة القصوى من الامكانيات التي توفرها لنا هذه الاتفاقية ومرت فترة أخذت فيها الغرفة بعض المواد المنتجة محلياً كالصناعات الزجاجية والأدوات المنزلية والدمشقية ، وجمعنا عدداً من عناوين الهيئات التي تهتم باستيراد هذه المواد ، وعممناها على التجار ، ونسعى أن تكون مجلة النشرة الاقتصادية مرشداً لمن يريد التصدير ، يتناول خلالها أحكام التصدير كخطوة عامة ، ثم نلاحظ عملية

التصدير خطوة خطوة ، وما المطلوب عمله ، وتبنيته في عمليات التصدير وما هي المراكز التي تقدم خدماتها للمصدرين كالمناطق الحرة ، وفكرة عن النظام الجمركي والمصارف ، ونأمل مساعدتنا بهذا العمل لنساهم في تعليم الصناعيين القيام بالعمل التصديري بشكل يضمن لهم سلامة التصرف أكثر مما هو متوفر حالياً .

د . سعد الله رفول :

— فيما يتعلق بالمركز أؤكد أن طموحاتنا وآمالنا كثيرة بحيث أننا نريد أن نجعل منه مركزاً علمياً وفكرياً وتوجيهياً ، في مجال الاستيراد بشكل عام والتصدير بشكل خاص ، وهذا التأكيد يأتي كرد على ما ذكر حول افتقارنا لبعض المؤسسات في مجال المواصفات والمراقبة والجودة ، أيضاً أشير إلى وجود بعض المراكز الأخرى القديمة ، مثل مركز تطوير الإدارة الانتاجية ، ومركز الاختبارات والابحاث الصناعية \* ، والقائمون على هذين المركزين من الشخصيات العلمية المرموقة والمعروفة ، وللعلم فأني منذ ما يزيد على العشر سنوات أفكر بموضوع التصدير ، وخرجت بدراسات متعددة ، وأكثر النقاط التي أشار إليها الأخوة المشاركون فيما يتعلق بتساؤلاتهم عن القياسات الدولية والمواصفات ، من الأمور الرئيسية التي يعالجها مركز التجارة ، أما فيما يتعلق بالخبرة ، فيوجد مركز في اللاذقية يهتم ببعض النواحي ، وفيما يتعلق بالتنوع فستتم مراعاة ذلك حفاظاً على سمعة القطر في الانتاج ، والتي قد تفوق سمعة الانتاج نفسه . .

تبقى الأمور التي ذكرت حول ضرورة تنشيط القطاع الحرني ،

---

\* احدثت بعد انعقاد الندوة هيئة المواصفات والمقاييس العربية السورية التي تتبع وزراء الصناعة وتهتم بأمور المواصفات والتقييس وضبط الجودة ، وقد كانت فيما سبق قسما من مركز الابحاث والاختبارات الصناعية .

رداً على ذلك أؤكد أن المركز يحاول أن يضع لكل مشكلة حلاً . . . بل أكثر من ذلك ، إذ سنستدعي في المستقبل كبار المصممين لتقديم النماذج الصناعية المقبولة والمؤثرة في أذواق المستهلكين لتصبح المنتجات السورية مقبولة الشكل ، وجذابة ، أما حول موضوع دراسة الأسواق وإيجادها ، فستأحق بالمركز لهذا الغرض المديرية الخاصة الموجودة في الوزارة ، ونشعر حالياً بالحاجة إلى مركز يستقطب جميع الخبرات في القطر ، ولا نترك لكل مؤسسة انتاجية تحاول العمل بجهاز ضئيل فلا نستطيع العمل إلا في الحالات الانفعالية ، وسيجد المنتج أن أمامه قائمة بالبلدان التي تستورد انتاجه بشروط الاستيراد بالعقود العادية ، وأكرر استعدادنا لتقديم كل التسهيلات ، لكن أرجو توضيحاً لما هو المقصود بعملية ضرورة مشاركة القطاع الخاص باتخاذ القرارات وهو ما أشار إليه الأخ هلال في بداية هذه الندوة .

\* محمد هلال :

— الذي قصده هو أن الحرفي يعمل ومن خلال عمله تتولد لديه الأفكار الجديدة ، وهو قادر دائماً على تلبية حاجة السوق من حيث المواصفات المطلوبة ، وعندما يشارك بوضع كخطة ما ، ويلتزم بتنفيذها ، يأخذ على عاتقه مساعدة القطاع العام ، أو بعبارة أوضح أن يتعاون القطاعان لترجمة خطة مشتركة ، أعتقد أن تنفيذها سيكون أسهل فعندما كانت الأمور تخطط ، وتبرمج كنا نحدد نقاط الخلل في سياسة الدولة التصديرية ، وهذه ميزة في قطاعاتنا ناتجة عن قدرتنا على الحركة أكثر ، والاتصال بالزبائن أكثر ، فالقطاع العام قد لا يستطيع تغيير أو تعديل خطته الإنتاجية ، قبل عام أو نصف عام . ، لكن الحرفي يستطيع استبدالها في اليوم الواحد أكثر من مرة ، وطبقاً لذوق المستهلك، وما قصده هو

ضرورة الاستفادة من هذه الطاقة في مرحلة تطوير الاقتصاد الوطني . .  
أنا كرئيس للاتحاد العام للحرفيين يطلب إليّ تكليف القطاع الحرفي ان  
يأخذ دوره ، فأتساءل كيف نستطيع أخذ هذا الدور ، ما دامت القرارات  
للدولة وهي المسيطرة ، ولا تحدد دورنا كقطاع حرفي بالأرقام فتطالبني  
مثلاً في عام كذا بمئة ألف قطعة تريكو من نوع معين ، وإذا طولبت  
بذلك فسأبحث عن توفير المادة الأولية ، وأشارك في خطوط الانتاج  
للشركة المنتجة للخیوط أو في خطة الشركة المستوردة ، لكننا لازلنا  
بعيدين هذه العمليات ، وليس لدينا أي اطلاع عليها ، وكل ما في الأمر  
كما اسلفت ، يقال لنا أيها القطاع الخاص أو الحرفي ينبغي أن تمارس  
دورك. لكن كيف؟ . . . . . في الواقع نحن لا نستطيع ولا نعرف كيف.  
نتيجة ما أشرت إليه . فالبرامج والتوجيهات وتحديد المواقع يجب أن  
تم من قبل الدولة ، والا سنبقى في ذات فوضى العلاقات التي كانت  
سائدة بيننا وبين المستورد عن طريق حلقة وساطة وطالما أخذت الدولة  
دور الوسيط والقيادة ، ينبغي أن تحدد المواقع ، وتوجه ، ونحن جاهزون  
للتنفيذ ، وصارت مناسبات كثيرة لكن لم ندع إليها ، ربما ليست  
مسؤولية الدولة انما يجب أن نشارك أو على الأقل نكون بصورة ما يجري  
واسمع الآن وفي الحديث الذي جرى على ماهش الندوة أن مؤتمراً للغرف  
التجارية انعقد بدمشق منذ شهر ، وألقيت به دراسات هامة ، فلماذا لم  
يدعنا أحد للمشاركة به ؟ .

\* د . سعد الله رفول :

— بتصورني لا ينبغي أن نطلب من الدولة أن تقوم بعمل قد لا تستطيع  
القيام به . فمطالبتها بأن تقول لهذه الجهة أو تلك يجب تأمين كذا قطعة

من هذا المنتج لعام كذا أو لغيره دون أن يكون لنا اتفاقات تجارية لها مدلولها العملي أمر صعب ، والآن لا يوجد لدينا مثل هذه الاتفاقات ، إلا مع دول أربع هي الاتحاد السوفيتي وكوريا والصين وفيتنام بل ان الصين ،ترددة في هذا المجال كونها تنتج نفس المواد التي نصنعها إليها ، ولديها فائض منها .

#### \* سمير صارم :

— بعد كل الحديث الذي يجري،وعلى افتراض أن كل ما طالبنا به تحقق سواء في مجال إيجاد الهياكل التصديرية أو استكمال بناء المؤسسات كمرکز التجارة الخارجية والمناطق الحرة والمؤسسة المتخصصة بالمراقبة والجودة وغيرها . كيف نستطيع أن نخطو الخطوة العملية التالية في عملية التصدير ؟ . . نحن الآن أمام مهام القطاع الخاص ، نريد تطوير عمليات صادراته إلى الأمام ، أنا أرى أنه توجد عقبات تواجه هذا القطاع ، وقد ذكر بعضها ، وهي تنعكس سلباً على نشاطه ونحن لن نستطيع ازالته ، بل ان هذه ليست مهمتنا، لكن نستطيع على أقل تقدير أن نعطي أفكاراً في كيفية مواجهتها وحتى لا نخرج عن مسار ورقة على الندوة المطروحة نرجو الاستمرار في مناقشة ورقة العمل والتساؤلات والأفكار التي وردت .

#### \* ثابت المهاني :

— من وجهة نظري ارى أن العقبتين الرئيسيتين اللتين يواجههما القطاع الخاص هما :

أولاً : توفير المواد الأولية بالوقت المناسب ، وبالسعر المناسب .



ثانياً : عملية التمويل .

وإلى جانب هاتين العقبتين هناك عقبات أخرى يواجهها هذا القطاع ، ومن الضروري مواجهتها ، وكما ذكرتم على الأقل تقديم أفكار لكيفية مواجهتها ، وهي عدم توفر الكثير من المعلومات عن طريقة العملية التصديرية ، وإذا تجاوزنا ما ذكر حول الجودة والنموذج الدولي ومكتب الدور وأكلافه ، كوننا تعرضنا لذكر ذلك ، لابد من الحديث عن التغليف والتعبئة وتطويرها بملا يتلاءم وذوق البلد المستورد وما يساعد على تخفيف الكلفة ، ومن الضروري جداً توفير المعلومات التي تساعد المنتج أو المصدر على القيام بالعملية التصديرية بوجه سليم، منها مثلاً أنماط العقود الدولية ، فصاداتنا جميعها تم بفرض العقود من قبل المستورد بينما في كل أنحاء العالم يتم فرض العقد من قبل المصدر ، لذا يجب توفير هذه المعلومات للمصدر ، وهنا يأتي دور المؤسسات مثل مركز التجارة الخارجية ، وغرف الصناعة وغيرها من المؤسسات التي لها طاقة في توفير المعلومات من هذا النوع ، ثم لابد من التأكيد على نقطة هامة كادت تفوتنا ، وهي ان بعض مؤسسات التجارة الخارجية تفرض عمولات مرتفعة على المنتج ، أو على التاجر الذي يريد تصدير بعض المنتجات وتتراوح قيمة هذه العمولات بين ١٠ - ١٧ ٪ اضافة إلى وضع نسبة معينة من قيمة البضاعة كتأمين ، وهذا يعيق كثيراً عمليات التصدير . . كيف نستطيع مواجهة هذه الأمور ؟

وردت أفكار لكنها ليست بالضرورة الحل الأمثل ، لكنها برأيي تكفي لتحريك التفكير في إيجاد الحلول . وقد سمحت الدولة مؤخراً للقطاع الخاص باستيراد بعض المواد الأولية كالحبوط والاسمنت ، وهنا

أود التوضيح اننا والقطاع العام لسنا طرفين ، ولسنا في خندقين ، وانما في خندق واحد وطرف واحد ، هدفنا خدمة هذا البلد ، كل من موقعه\* .

\* محمد هلال :

— اذ سمح لنا باستيراد دون أية عمولات أو جمارك يجب أن يشترط علينا في مثل هذه الحالة كاتحاد عام للحرفيين ، ضمان تسليم ما يقابل الكميات المسلمة اليها من الاسمنت مواد مصنعة ثم تصديرها بوثائق رسمية .

\* د . طه بالي :

— أضيف إلى ذلك السماح للجمعيات التعاونية السكنية سد حاجاتها من الاستهلاك ، شرط أن لا تغذى السوق السوداء . وتوضع الضوابط اللازمة لذلك .

\* سمير صارم :

— لكن السؤال المؤرق هو إلى متى سيستمر القطاع الخاص متحولاً عن دوره في المساهمة بعمليات التنمية من خلال الانتاج والتصدير ، ويشكو العقبات والصعوبات دون أن يستجاب له ، أو على الاقل عندما نحدد له دوراً ما ، ندرس كيف يمكن أن ينفذ هذا الدور ونصور ما يلزم من تشريعات تلزمه بذلك ، بعد أن نجعله قادراً على ذلك .

\* ثابت المهاني :

— نحن شبه عاجزين . . (غذائية) أحد مؤسسات القطاع العام المهمة

---

\* في عام ١٩٨١ اتخذت الحكومة اجراء آخر لتشجيع صادرات القطاع الخاص وهو احداث السوق الموازية ، وقد ادى هذا الاجراء دورا ايجابيا في تحقيق غايته . وقد اشير الى ذلك في مكان سابق .

بالتصدير، تولي صادرات القطاع العام الاهمية الأولى ، كذلك مؤسسة الصناعات النسيجية التي لا تقوم بعمليات التصدير مباشرة ، مع أن الصلاحيات تخولها ذلك ، هنا لدى اقتراح . . لماذا لا توجد من خلال الاتحاد العام للحرفيين ، وغرفة الصناعة وغرفة التجارة ، مؤسسة مشتركة ، مهمتها تولي عمليات تصدير القطاع الخاص ، تكون علاقة الحرفي والمنتج الصغير بها ، وتكون علاقتها مباشرة مع التجارة الخارجية فذلك يسهل العملية ويحدد الجهات المسؤولة عنها تماماً ؟ بتقدير ان ذلك يساعد كثيراً في عمليات التصدير وتنشيطه .

• د . بلي :

— في الحقيقة بقدر ما يستمر للنقاش تكتشف أفكار جديدة تخلم الموضوع ، وحتى الآن وضعنا أيدينا على نقاط هامة ، وكل ما قيل مفيد . . ان صادراتنا في تخلف ، وميزاننا في عجز مستمرو نتيجة قصور هذه الصادرات وتزايدها بنسبة أقل من تزايد نسبة المستوردات ، إضافة إلى أنها لا تزال تعتمد على السلع التقليدية كمعادن خام وتحافظ على نسبة محدودة من السلع المصنعة ، وهذا يشكل نقطة ضعف كبيرة ، كما لا يزال توزيعنا الجغرافي للصادرات غير مبلي وغير متكافئ مع مستورداتنا ، أما دور القطاع الخاص ، وكما عكسته الأرقام ، نبلوره فنقول انه متناقص في الصادرات من حيث الحجم .

• ثابت المهافني :

— الأرقام لا تعكس واقعاً موضوعياً بالنسبة للقطاع الخاص ، وكما علمت ، فاذا أخذنا مجمل الصادرات ، يجب أن نتساءل عن المواد

الإضافية التي زادت عليها ، وما هي نسبتها . القطاع العام أخذ من الخاص قسماً كبيراً من الحبوب مثلاً ، وهذه كانت في وقت سابق محسوبة على القطاع الخاص ، وتدخل ضمن صادراته ، وبالتالي ضمن النسب المئوية التي تحسب وتحدد حصة كلا القطاعين في التصدير .

#### \* د . طه بلي :

— في الفترة التي أجريت فيها الاحصائيات لم تكن تلك المواد بيد القطاع الخاص . وبالتالي لم يؤخذ منه شيئاً . ان حجم الصادرات التي تعامل بها القطاع الخاص ، تناقص نسبياً إلى مجموع الصادرات ، وتزايد صادرات القطاع العام ، وتناقص صادرات القطاع الخاص ، يجب أن نعتبره حافزاً للعمل ، لا مثبطاً للهمم ، اذ يجب على هذا القطاع أن يبحث في مجالات جديدة ليدفع حجم صادراته ، هذا اضافة إلى ممارسته دوره في الانتاج الصناعي والتصدير ضمن الخطط والسياسات المرسومة له الأمر الذي يعتبر جيداً ومطلوباً . ان تحديد مجالات جديدة لنشاطه وتحديد دوره بشكل أكثر وضوحاً وتجاوباً مع التطور ، يساهم في دفع عجلة الاقتصاد الوطني إلى الأمام ، وهذا هو المطلوب من كل القطاعات الأخرى أيضاً . . ولا بد من التأكيد أن الاعتماد على الأرقام ضروري لرسم سياستنا الاقتصادية وغيرها، وهذا لا يعد أمراً سلبياً ، قلت ان على القطاع الخاص أن يستفيد من كل الطاقات المتاحة فلا تغلق عليه الطريق ، وأعتقد أن هذا القطاع لا يمانع في التوجه نحو مجالات جديدة ومفيدة له، وللدخل القومي عن طريق زيادة الصادرات .

#### \* ثابت المهاني :

— هناك نقطة أخرى أصر عليها وهي أنه دائماً طرح موضوع القطاع

الخاص وكأنه لا يتوم بدوره كما يجب ، بدليل انه يستفاد من الارقام في هذا الموضوع ، وهذا غير الواقعي ، وغير حقيقي موضوعياً وعلمياً ، فالقطاع العام زادت صادراته نتيجة أمرين :

الأول : نتيجة زيادة الانتاج ووجود مجالات انتاجية جديدة غير متوفرة في يد القطاع الخاص ، كالثروات الباطنية.

الثاني : على حساب سحب عدد من المواد من يد القطاع الخاص ، ووضعها بيد القطاع العام ، لأن القطاع الخاص يحمل عبئاً غير واقعي ، وهذا ينعكس حتى في السياسة العامة ، اذ عندما نتحدث مع المسؤولين يضعون الارقام أمامنا ، لكن هذه الارقام اذا جردناها من قيمتها العلمية ، أو ربطناها بالواقع فلا قيمة لها .

« د . سعد الله رفول :

— اذ سمح لي الزملاء تجاوز هذا الموضوع إلى آخر يمكن أن يفتح آفاق عمل جديدة ، أقول أن المشروع الرائد سيقدم لنا في المستقبل امكانيات ضخمة مائة — كهربائية وحتى الآن ساهم القطاع العام في الاستفادة ولو قليلاً من هذه الامكانيات المتاحة ، لكن القطاع الخاص لا يزال بعيداً عن هذا المشروع فيما يتعلق بالزراعة ، والصناعات الغذائية ، وغيرها ، وللعلم ، اذ تركنا البترول فان صناعاتنا الاستخراجية محدودة وسوف نبني صناعاتنا المستقبلية في القطر بالدرجة الأولى وعلى المواد التي تنتجها الأرض ، وليس باطن الأرض والمشروع الرائد سيساعدنا على ذلك والقطاع العام يعمل في هذا المجال كما أشرت ، ويطور نفسه ، واذا كانت هناك صعوبات تتعلق بمؤسسات النقل فقد حاولت الدولة عن طريق الخطوط الحديدية أن تقدم إلى حد ما ، امكانيات هائلة في نقل

المواد . المهم في الأمر أن الدولة لا تستطيع استثمار آبار جديدة من البترول إذا لم يتوفر البترول ، وكذلك الفوسفات والصناعات الاستخراجية الأخرى : لذا فإن الاعتماد الرئيسي سيكون مستقبلاً على صناعات تحويليه غذائية أو كيميائية أو هندسية ، والمشروع الرائد يوفر امكانيات كبيرة ولا بد أن يستقطب خبراتنا الصناعية في كل القطاعات .

#### • ثابت المهاني :

نحن لم نقل أن الدولة قصرت ، وأؤكد أننا جميعاً في خندق واحد ، لكن المهم في هذه الندوة هو تسليط الأضواء على الثغرات في بعض المواقع ، والتي تمنعنا من القيام بدورنا على الوجه الاكمل ، وتحاول إيجاد بعض الأفكار لسد هذه الثغرات ، والدولة تبذل جهوداً مشكورة في قطاع النقل ، وهي المشرفة على مكتب الدور لكن هذا المكتب لا يساهم في عملية التصدير ، وعلى الدولة أن تجد لمشكلته حلاً . .

#### \* سمير صارم :

صحيح أن الدولة تشرف عليه ، لكن العاملين فيه من القطاع الخاص . بعد هذا اضافة لكل ما قلناه ، إلى ماذا نستطيع أن نخلص من هذه الندوة نقدمه كمقترحات ؟ . .

#### \* د . طه بالي :

ينبغي أن تتجه الحلول بالاتجاهين التاليين :  
أولاً : ربط سياسة التجارة الخارجية ، بالإنتاج وبالخطط الاقتصادية بشكل عام .

ثانياً : اتخاذ مجموعة من الاجراءات كاقامة مؤسسات متخصصة وتخفيف الروتين وتأمين الخدمات .

وهنا نستطيع التمييز بين أمرين ، الأول يتعلق بالانتاج ( مواد أولية - تمويل - أيدي عاملة ) والثاني بالخدمات ( نقل - دعابة - تسويق - تأمين ) . .

وأعتقد أن لدينا مجالات جديدة ، يجب أن نتوجه نحوها مثل الزراعات الصناعية . . ان هدفنا بناء الوطن ورفاهية ابنائه .

محمد هلال :

.. أرى أن تطرح آراءنا ، وخلاصة ما دار واتفقا عليه ، وعلى الجهات المسؤولة أن تقارن بين ما وصلنا إليه ، والواقع أما المقترحات التي أرى اعتمادها فهي :

- ١ - التنسيق مع ممثلي القطاع الخاص والحرفي عند وضع البرامج التقسيمية للخطتين الانتاجية والتصديرية ،
- ٢ - توسيع دور مؤسسات المنتجات الحرفية بحيث تكفل تصدير منتجات القطاع الخاص .
- ٣ - توفير المواد الأولية وتثبيت أسعارها لتكون متسجمة مع متطلبات الانتاج .
- ٤ - اعطاء تسهيلات للمنتجات المصنعة حيث تشمل السماح بنقل البضائع بسيارات المستوردين .
- ٥ - تمكين القطاع الخاص من المشاركة في المعارض الدولية والعربية والمحلية .

- ٦ - تطوير عمل الملحقين التجاريين في سفاراتنا .
- ٧ - التأكيد على مهام مركز التجارة الخارجية .
- ٨ - تسهيلات مالية من المصرف الصناعي والمصارف الأخرى .
- ٩ - التأكيد على تشكيل لجان مراقبة في الانتاج ومدى مطابقتها للمواصفات المطلوبة .
- ١٠ - تحديد حصة لمنتجات القطاع الخاص في مجمل الكميات .

#### \* ثابت المهاني :

— هناك نقطة من الضروري الوقوف عندها قليلاً ، وهي ضرورة توفير المناخ الملائم لعمل القطاع الخاص الذي يعاني في بعض مؤسسات الدولة من نظرة غير مستحبة فمن الضروري اتخاذ ما يكفل لتنقية هذا الجو ، حتى يشعر القطاع الخاص ان له دوراً يقاتل من أجله ويحاسب ( بفتح السين ) عليه .

#### \* د . طه بلي :

— بالإضافة الى ما قيل ، فإن المناطق الحرة موجودة بالدرجة الأولى للقطاع الخاص ، ونحن في هذه المناطق ، نرحب بكل الطاقات الموجودة والمهاجرة ، وللعلم فإن المناطق الحرة معفاة من كل القيود الاقتصادية والرسوم الجمركية والاجراءات الروتينية ، وتتيح العمل بأوسع المرونة الممكنة ، لاسيما بالنسبة للمعامل الخاصة .

#### \* سمير صارم :

— بالتأكيد وكما قال الدكتور طه بلي استطعنا من خلال هذه الندوة اكتشاف أمور هامة وثغرات لا بد أنها تؤثر على عمل القطاع الخاص



الانتاجي وبالتالي التصديري وساهمت بتحويله من عملية الانتاج إلى عمليات التجارة والمضاربة بمختلف أشكالها . أيضاً وكما قال السيد المهاني فإن الهدف من هذه الندوة لن يكون سد هذه الثغرات بقدر ما كان ونرجو ان يكون دافعاً للتحرك في مجال البحث عن حلول عملية ، ولا شك أننا ساهمنا في إيجاد بعضها كون أكثرنا على اطلاع ودراية بمشاكل القطاع الخاص المختلفة ، الانتاجية والتسويقية ، أو غيرها . ونرجو أيضاً أن يساهم هذا القطاع من خلال ما نتمنى أن يتوفر له من مناخات إيجابية للعمل في دفع مسيرة الاقتصاد الوطني إلى الامام ، مؤكداً دوره الوطني في عملية التنمية ، مصححاً يساره الذي كاد ينحرف عنه .

ان موضوع الصادرات كما طرحت الندوة يمثل أهمية متعددة الجوانب وعميقة الابعاد لاسيما في مرحلة التنمية الاقتصادية والاجتماعية التي يجتازها قطرنا . . ويمكن هنا اضافة بعض المقترحات على ما ذكر ، أو بالأحرى بلورة بعض ماورد في عدد من البنود :

— محاولة ربط الاستيراد بالتصدير بصورة مرنة ومحاولة تأمين صفقة تصدير عن كل صفقة استيراد كلما كان ذلك ممكناً .

— تشجيع عمليات التفاضل والمقايضة في حلود مصلحتنا الاقتصادية من جهة وفي إطار أسعار المزاومة وشروط الأسواق العالمية المنافسة من جهة أخرى

— اعطاء مركز التجارة الخارجية والمؤسسات التصديرية الأخرى المرونة الكافية لتمكين من تأدية دورها في هذا المجال

— تخصيص القطاع الخاص بأنواع أو أعداد من الصناعات التصديرية بالاستفادة من صلاته وخبراته وأساليبه التجارية .

— إقامة مؤسسة للقطاع المشترك تشرف على عمليات التصدير  
منتجات القطاع الخاص وتبنيها ان أمكن .

— الاهتمام بالصناعات التقليدية والحرفية المطلوبة في الاسواق  
الخارجية ومن قبل السياح ، ويمكن وضع خطة عامة شاملة تهدف إلى  
مضاعفة الصادرات كل عشر سنوات مثلاً ، وربط هذه الخطة بخطة  
الإنتاج والاستهلاك والتوظيف وتوفير كل المستلزمات الضرورية لها .  
أخيراً :

بهذه الحلقة نختم ندواتنا حول التصدير والعقبات التي تقف حائلاً  
دون تنميته ليساهم في تحسين الميزان التجاري وسد العجز .. لكن لا بد  
من اضافة بعض النقاط التي نعتقد انها هامة وتساهم إلى جانب التصدير  
في عملية سد العجز في الميزان التجاري ، أولها : تحسين مستوى الخدمات  
المختلفة، سياحة ، طرق ، نقل ، فكل هذه الأمور تساهم في توفير القطع  
سواء بإيجاد ما يكفل استخدام السياح والزوار أو توفير أمان القطع  
التبديلية للآليات التي تكلف سنوياً عشرات الملايين من الليرات السورية ..

أيضاً يساهم قانون التفرغ الجامعي في توفير القطع الاجنبي فيما  
لوجودت الحوافز الكافية لتطبيقه بأفضل صورة من ناحية ايجاد الحوافز  
للبحث العلمي والتأليف والترجمة ، ولدينا من الكادرات العلمية ما يكفي  
للاعتدال عليها في هذا المجال والواقع يشهد أننا نملك من الطاقات الفكرية  
والعلمية ما يؤهلنا لتولي مهمة الزيادة والقيادة في مجالات البحث العلمي  
المختلفة ، وتوفير الكتب العلمية والفكرية ، المؤلف منها أو المترجم ،  
يفتح لنا سوقاً كبيراً في كافة الأقطار العربية بعد اتخاذ قرار بتعريب  
التعليم الجامعي ، ونحن الاسبق في هذا الموضوع ، وجامعتنا الاقدم .. على

سبيل المثال يعتمد الاتحاد السوفييتي على موضوع التأليف والترجمة والنشر بشكل كبير في عملية توفير القطع الاجنبي بل ان احدى الاحصائيات تقول ان صرف روبل واحد على التأليف والبحث العلمي يوفر أربعة أضعافه من القطع الأجنبي ، فهل نستفيد ؟

اليابان في بداية نهضتها وخلال مدة - ٥٠ - سنة الممتدة من ١٨٨٥ حتى ١٩٣٥ استطاعت أن تضاعف صادراتها كل عشر سنوات مرة ، هناك تجارب أخرى تمت بنجاح في عدد من البلدان الاشتراكية كيوغسلافيا التي استطاعت ان تضاعف صادراتها باستمرار تحت شعار ( العامل الاقتصادي بنجاح مع الاقتصاد العالمي ) .

\* \* \*

## ملاحق الباب الأول

### اولا : قراءات

---

\* رأينا وضع المعلومات المستجدة بعد انقضاء التوبة ضمن ملاحق توضيحية تتضمن ما يعني التوبة وموضوعها .



— بلغت قيمة صادراتنا السلعية خلال عام ١٩٨١ مقدار ( ٨٢٥٤ ) مليون ليرة سورية بينما بلغت في عام ١٩٨٠ مقدار ( ٨٢٧٣ ) مليون ليرة سورية أي بانخفاض طفيف قدره ( ١٩ ) مليون ليرة سورية يشكل نسبة قدرها حوالي ( ٢,٥ ٪ ) ولا تزال صادراتنا خلال هذه الفترة تعتمد في تركيبها السلعي بصورة أساسية شأنها منذ مدة طويلة على سلعتين أو ثلاث من المواد الأولية الخامية سواء كانت معدنية أو زراعية . كانت هذه السلع في الماضي هي الحبوب والمواد الزراعية والحيوانية ثم انضم إليها القطن الخام . ولم تلبث المنتجات الزراعية والحيوانية أن تضاعفت جداً في قائمة صادراتنا لتحل محلها بعض المواد الأولية المعدنية كالنفط والفسفات إلى جانب القطن الخام بحيث أصبحت تشكل مجموعها حوالي ( ٨٨ — ٩٠ ٪ ) من صادراتنا الاجمالية . .

وإذا استعرضنا تطور صادراتنا بين عامي ١٩٨٠ و ١٩٨١ من حيث طبيعة المواد واستخدامها لتبين لنا ما يلي :

انخفضت قيمة صادراتنا من المواد الخام في عام ١٩٨١ عن عام ١٩٨٠ بمقدار ( ٣٣٩ ) مليون ليرة سورية أي بنسبة تعادل حوالي ( ٥ ٪ ) لصالح المواد المصنعة ونصف المصنعة بحيث ارتفعت قيمة صادراتنا من الأولى بمقدار ( ٢٨٦ ) مليون ليرة سورية وهذا ما يعادل ( ١,٧ ٪ ) .

وارتفعت قيمتها من الثانية بمقدار ( ٣٤ ) مليون ليرة سورية أي ما يعادل النسبة ذاتها تقريباً .

كما أن قيمتها من المواد الاستهلاكية في عام ١٩٨١ قد ازدادت بمقدار ( ٦١ ) مليون ليرة سورية عن عام ١٩٨٠ أي بنسبة قدرها حوالي (١,٣٣٪) ونقصت قيمتها من السلع الوسيطة والأصول الثابتة بمقدار (٧٥) مليون ليرة سورية من الأولى أي بنسبة قدرها حوالي ( ١ ٪ ) وبمقدار (٥) مليون ليرة سورية من الثانية أي بنسبة قدرها حوالي (٠,٦٪).

#### ثانياً : الاستيراد :

أما بالنسبة لمستورداتنا في عام ١٩٨١ لقد بلغت قيمها ( ١٩٧٢٧ ) مليون ليرة سورية بينما كانت في عام ١٩٨٠ بمقدار ( ١٦١٦٥ ) مليون ليرة سورية أي بزيادة قدرها ( ٣٦١٦ ) مليون ليرة سورية وتشكل نسبة قدرها حوالي ( ٢٢٪ ) .

ومن تحليل التركيب السلعي لمستورداتنا يتبين على عكس صادراتنا تماماً بأنها لا تعتمد على سلع معينة أحادية أو ثنائية أو ثلاثية وإنما تشمل سلعاً متنوعة ومبعثرة وتأخذ منحى معاكساً لمنحى الصادرات بحيث تشكل السلع المصنعة الجاهزة القسم الاعظم منها وتشكل المواد الوسيطة نسبة أقل والمواد الخامية أقلها جميعها . وبالرجوع إلى الاحصاءات - الجمركية لعام ١٩٨١ تبين أن حوالي (٨٣٪) من مستورداتنا تتوزع بين الأقسام الخمسة الأولى على الشكل الآتي :

- ١ - منتجات معدنية ٣٦,٤ %
- ٢ - آلات ، أجهزة ، معدات كهربائية ١٥,٢ %
- ٣ - معادن عادية ومصنوعاتها ٨,٣ %
- ٤ - منتجات المملكة النباتية والحيوانية والغذائية ١٦,٠ %
- ٥ - معدات نقل ٦,٤ %

٨٢,٣ %

وإذا استعرضنا تطور هذه المستوردات حسب طبيعة واستخدام المواد بين عامي ١٩٨٠ و ١٩٨١ لتبين لنا مايلي :

ارتفعت قيمة مستورداتنا من المواد الخام ، في عام ١٩٨١ بمقدار ( ١٨٩٥ ) مليون ليرة سورية بالنسبة لعام ١٩٨٠ أي بنسبة قدرها ( ٤٠,٣ % ) وكذلك ارتفعت قيمة المواد المصنوعة في عام ١٩٨١ بمقدار ٢٠٢٤ / مليون ليرة سورية عما كانت عليه في عام ١٩٨٠ أي بنسبة قدرها حوالي ( ٣٠ % ) بينما انخفضت قيمة المواد نصف المصنعة في عام ١٩٨١ بمقدار ( ٦٩٧ ) مليون ليرة سورية بالنسبة لعام ١٩٨٠ أي بنسبة قدرها ( ١,٣ % ) .

كما أن قيمة مستورداتنا من المواد الاستهلاكية قد ارتفعت في عام ١٩٨١ بمقدار ٢٥٢ / مليون ليرة سورية بالنسبة عما كانت عليه في عام ١٩٨٠ أي بنسبة قدرها حوالي ( ١٠ % ) وارتفعت قيمتها من المواد الوسيطة والأصول الثابتة في عام ١٩٨١ بمقدار ( ٢٤٨٣ ) مليون ليرة سورية للأولى أي بنسبة قدرها حوالي ( ٢٥ % ) وللثانية بمقدار ( ٨٨١ ) مليون ليرة سورية ونسبة مماثلة قدرها ( ٢٥ % ) .

ويبدو بوضوح السلبية المتنامية في حصيلة هذه المبادلات . فبعد أن



بلغ العجز في الميزان التجاري مقدار ( ٢٧٨٩٢ ) مليون ليرة سورية في عام ١٩٨٠ ارتفع إلى ١١٤٧٣ مليون ليرة سورية في عام ١٩٨١ أي بزيادة قدرها ( ٣٥٨١ ) مليون ليرة سورية تعادل نسبتها حوالي (٤٥,٣٪) وبتعبير آخر فإن نسبة الصادرات إلى المستوردات كانت في عام ١٩٨٠ تعادل حوالي (٥١٪) بينما هبطت هذه النسبة في عام ١٩٨١ إلى حوالي (٤٢٪) .

### ثالثاً : المبادلات التجارية بين القطاعين العام والخاص :

لقد بلغ نصيب القطاع الخاص من الصادرات في عام ١٩٨٠ مقدار ٦٠٣ / مليون ليرة سورية أي ما يعادل نسبة (٧,٣٪) ارتفعت في عام ١٩٨١ إلى ( ٧٢٥ ) مليون ليرة سورية أي بنسبة (٨,٨٪) بينما كان نصيبه من المستوردات أعلى بكثير من الصادرات بلغ في عام ١٩٨٠ مقدار (٤١٧٧) مليون ليرة سورية أي بنسبة قدرها (٢٥,٨٪) وحافظ بزيادة طفيفة على هذا النصيب في عام ١٩٨١ حيث بلغ (٤١٨٨) مليون ليرة سورية ولكن بنسبة أقل قدرها (٢١,٣٪) من اجمالي المستوردات نظراً لارتفاع قيمة هذه المستوردات بنسبة (٢٢٪) تقريباً بين عامي ١٩٨٠ و ١٩٨١ كما سبق بيانه .

### رابعاً : التوزيع الجغرافي لتجارتنا الخارجية بين الكتل الدولية :

تستأثر أوروبا الغربية بالقسم الأكبر من مبادلاتنا السلعية استيراداً وتصديراً وتليها الدول العربية بالنسبة للاستيراد والبلدان الاشتراكية بالنسبة للتصدير ثم تأتي بعدها جميعها البلدان الامركية والبلدان الأخرى . وبلاحيظ بأن عام ١٩٨١ قد شهد تغيرات ملحوظة بالنسبة لعام ١٩٨٠

فيما يتعلق بالتوزيع الجغرافي لكل من الصادرات والمستوردات بين هذه الكتل على الشكل التالي :

لقد كان نصيب بلدان أوروبا الغربية من صادراتنا في عام ١٩٨٠ بنسبة ( ٦٤,٢ ٪ ) ارتفع إلى ( ٦٥,٦ ٪ ) في عام ١٩٨١ وكان نصيبها من مستورداتنا منها ( ٤٣,٩ ٪ ) هبط إلى ( ٣٧,٦ ٪ ) وكان نصيب البلدان الاشتراكية من صادراتنا في عام ١٩٨٠ بنسبة ( ٢٠,٩ ٪ ) هبط إلى ( ٢٠,٦ ٪ ) في عام ١٩٨١ بينما كان نصيبها من مستورداتنا بنسبة ( ١٤,٤ ٪ ) ارتفع إلى ( ١٦,١ ٪ ) منها .

أما البلدان العربية فان نصيبها من صادراتنا متواضع وفي حدود ( ٧,٧ ٪ ) في عام ١٩٨٠ ارتفع إلى ( ٩,٦ ٪ ) في عام ١٩٨١ ولكن نصيبها من مستورداتنا بلغ ( ٢٤,٧ ٪ ) في عام ١٩٨٠ و ( ٢٠,٢ ٪ ) في عام ١٩٨١ ، ولاشك في أن استيرادنا من البترول يشكل العنصر الأساسي في هذه المستوردات ، ويأتي نصيب البلدان الاميركية والبلدان الأخرى متواضعا في حدود ( ٧,٢ ٪ ) من مستورداتنا عام ١٩٨٠ هبط إلى ( ٥,٢ ٪ ) في عام ١٩٨١ أما نصيبها من صادراتنا فهو أفضل ويعادل نسبة ( ١٧ ٪ ) منها في عام ١٩٨٠ هبط قليلا إلى حوالي ( ١٦ ٪ ) في عام ١٩٨١ .

#### خامسا : نظرة عامة :

من تحليل وتقويم الوضع الاقتصادي في القطر العربي السوري خلال السنوات الأخيرة وخاصة خلال فترة الخطة الخمسية الرابعة (١٩٨١ بين ١٩٧٥ - ١٩٨٠ وبداية الخطة الخمسية الخامسة في عام ١٩٨١ تبين انه قد تحققت تنمية اقتصادية واجتماعية متزايدة وان الاقتصاد السوري

قد تطور تطوراً ملحوظاً واستمر نموه في مختلف قطاعاته وكان معظم التطور والنمو إيجابياً في اتجاهاته ونتائجه وإن كان قليل منه غير مرغوب في بعض جوانبه ولقد تصدت الاستراتيجية العامة للاقتصاد الوطني لعام ٢٠٠٠ والمنطلقات العامة للخطة الخمسية للتنمية الاقتصادية والاجتماعية للسنوات ١٩٨١ - ١٩٨٥ لمعالجة وتصحیح هذه الجوانب في مجال التجاره الخارجية وفق الأهداف المحددة لها ومن أهمها :

- ١ - تعزيز دور القطاع العام في التجارة الخارجية .
- ٢ - تقليص العجز في الميزان التجاري .
- ٣ - السعي لإيجاد توازن في التبادل التجاري مع مختلف الكتل الدولية بما يؤمن مصلحة القطر .
- ٤ - تحقيق زيادة في الصادرات من السلع والخدمات قدرها (٣٧,١٪) عن مستوى سنة الأساس خلال فترة الخطة الخمسية الخامسة ، أي بمعدل نمو وسطي قدره ( ٦,٥ ٪ ) سنوياً .
- ٥ - تعديل البنية الهيكلية للصادرات بزيادة الأهمية النسبية من السلع المصنعة ونصف المصنعة وخفض الأهمية النسبية للصادرات من المواد الخام .
- ٦ - زيادة الصادرات من الخدمات . .
- ٧ - تحقيق زيادة في المستوردات من السلع والخدمات بنسبة قدرها ( ١٨,٢ ٪ ) عن مستوى سنة الأساس خلال فترة الخطة الخمسية الخامسة ، أي بمعدل نمو وسطي قدره ( ٣,٤ ٪ ) سنوياً .
- ٨ - تعديل البنية الهيكلية للمستوردات بزيادة الأهمية النسبية

للمستوردات من سلع التكوين الرأسمالي وخفض الاهمية النسبية للمستوردات من سلع الاستهلاك النهائي وخاصة الكيماوية منها .

٩ - تقليص المستوردات الخدمية .

هذه الأهداف على أهميتها وماتحمله من مضامين إيجابية لمستقبل التجارة الخارجية لا بد لها كما قلنا من الاستناد إلى استراتيجية متكاملة لتجارتنا الخارجية في إطار خطة شاملة وتأخذ بعين الاعتبار الاسس والمفاهيم الآتية :

١ - التجارة الخارجية بشقيها الاستيراد والتصدير فرع أساسي من فروع الاقتصاد الوطني وعامل فاعل وحامل للانتاج واعادة الانتاج وليست فقط وسيلة أو شكل من أشكال التبادل السلمي الخارجي .

٢ - دور التجارة الخارجية ومهامها تتحدد وفق معطيات التنمية والانتاج الصناعي والزراعي ومتطلباتها وليس وفق المعطيات الخدمية والاستهلاكية كشكل من أشكال النشاط التجاري الطفيلي لتحقيق الأرباح واشباع التزعات الاستهلاكية .

٣ - تخصيص صناعات لبدائل المستوردات في أفضل الشروط التكنولوجية وأقل حدود التكلفة الممكنة بما يحقق أفضل وأجدى ربيعة ممكنة .

٤ - تخصيص صناعات للتصدير حصراً في اطار الخطط الانتاجية وتوفير كل مستلزماتها على أساس واضح من الربعية والجلوى وفق متطلبات الأسواق الخارجية .

٥ - التخطيط لمضاعفة الصادرات مرة كل / ١٠ / سنوات .

٦ - ربط الاستيراد بالتصدير كلما كان ذلك ممكناً وفي أفضل الشروط . أخيراً إلى جانب هذه الاستراتيجية لابد من سلسلة من الاجراءات التنفيذية والتدابير المملكة ونقترح أهمها :

١ - أحكام وتوسيع سيطرة الدولة على التجارة الخارجية .

٢ - توحيد الادارة القيادية للتجارة الخارجية .

٣ - ترشيد الاستيراد والاستهلاك بالحد من استيراد السلع الكمالية وغير الضرورية .

٤ - اعادة النظر في تنظيم مؤسسات التجارة الخارجية وأساليب العمل فيها وتوفير الامكانيات اللازمة لها لكي يتسنى لها أن تملأ دورها في تنفيذ سياسة الدولة وخططها في مجال التجارة الخارجية بدرجة عالية من الكفاءة والريعية وحسن الاداء ووفق الاساليب التجارية ومتطلباتها والتخفيف من الاجراءات والقيود الادارية والروتينية .

٥ - اعادة النظر في أحكام أنظمة التجارة الخارجية وتبسيطها وتخفيف سيطرة الروتين الاداري عليها .

٦ - تحسين الخدمات التجارية المتممة وتوفيرها بشكل كاف وقليل التكلفة .

٧ - الاعتماد على دراسة الاسواق الخارجية وتتبع تطوراتها وحسن اختيار أفضل الفرص التسويقية وخاصة بالنسبة للأسعار والآلية العرض والطلب والاستفادة القصوى من أجهزة التمثيل التجاري في

الخارج والاستفادة من عمليات المقايضة في أفضل الشروط المتاحة في الأسواق العالمية .

٨ - العودة إلى اتفاقات الدفع بالعملة الحسابية ( كليرنغ ) وفق أسس متكافئة ومتوازنة تضمن المصاحبة المشتركة بين الأطراف المتعاقدة.

٩ - معالجة قضية التهريب معالجة جديّة وفعالة والحد من نشاطه وآثاره الاقتصادية إلى أضيق الحدود الممكنة .

• • •



## ثانيًا: جداول توضيحية



تبرکات و فضائل حضرت علی

التجارة الخارجية خلال عامي ١٩٨٠ - ١٩٨١  
( القيمة بملايين الليرات السورية )

العام المستوردات الصادرات الفائض أو العجز

١٩٨٠	١٦١٦٥	٨٢٧٣	٧٨٩٢ -
١٩٨١	١٩٧٢٧	٨٢٥٤	١١٤٧٣ -
	٣٥٦٢	١٩ -	٣٥٨١ -

(بملايين الدولارات السودانية)

استخدام المواد		استهلاك بسيطة		استهلاك متقدمة		استهلاك متقدمة		استهلاك متقدمة		استهلاك متقدمة	
المجموع	أصول ثابتة وأمسالة	المجموع	المجموع	المجموع	المجموع	المجموع	المجموع	المجموع	المجموع	المجموع	المجموع
١٩٧٨١	٤٣٧٣	١٣٦١٢	٢٧٩٦	١٩٧٨١	٤٩٣١	٨٥٥٨	٣٢٩٢	١٩٨١	٣٢٩٢	١٩٨١	٣٢٩٢
١٦٦٦٥	٣٤٩٢	١٠١٢٩	٢٥٤٤	١٦٦٦٥	٥٢٣٤	٦٥٣٤	٤٣٩٧	١٩٨٠	٤٣٩٧	١٩٨٠	٤٣٩٧
٣٦٦٦ +	٠٨٨١ +	٢٤٨٣ +	٠٢٥٢	٠٢٦٦٦ +	٠٦٩٧ -	٢٠٢٤ -	١٨٩٥ +				
٨٢٥٤	٨١	٧٦٥٢	٥٢١	٨٢٥٤	٢٩٣١	١٩٧٧	٥٩٨٤	١٩٨١	٥٩٨٤	١٩٨١	٥٩٨٤
٨٢٧٣	٨٦	٧٧٢٧	٤٦٠	٨٢٧٣	٢٥٩	٣٩٩١	٦٣٢٣	١٩٨٠	٦٣٢٣	١٩٨٠	٦٣٢٣
١٩ -	٥٥ -	٠٠٧٥ -	٠٦١ +	٠٠١٩ -	٠٣٤ +	٠٢٨٦ +	٣٣٩ -				

توزيع المستوردات والصادرات بين القطاعين العام  
والخاص لعامي ١٩٨٠ - ١٩٨١

( بملايين الليرات السورية )

المستوردات الصادرات

القطاع	١٩٨٠	١٩٨١	١٩٨٠	١٩٨١
عام	١١٩٨٨	١٥٥٤٥	٧٦٧٠	٧٥٢٩
خاص	٤١٧٧	٤١٨٢	٦٠٣	٧٢٥
المجموع	١٦١٦٥	١٩٧٢٧	٨٢٧٣	٨٢٥٤

التوزيع الجغرافي للصادرات والواردات حسب الكتل  
الدولية ١٩٨٠ - ١٩٨١

( نسبة مئوية )

البلدان	الصادرات	المستوردات	١٩٨٠	١٩٨١
العربية	٧,٧	٩,٦	٢٤,٧	٣٠,٢
اوربا الغربية	٦٤,٢	٦٥,٦	٤٣,٩	٣٧,٦
البلدان الاشتراكية	٢٠,٩	٢٠,٦	١٤,٤	١٦,١
البلدان الاميركية	٤,٣	٣,٧	٦,٦	٥,٢
بلدان أخرى	٢,٦	٠,٥	١٠,٤	١٠,٩
المجموع	١٠٠,٠٠	١٠٠,٠٠	١٠٠,٠٠	١٠٠,٠٠

بیمارستان در سال ۱۳۸۱ و ۱۳۸۲

۱۳۸۱ - ۱۳۸۲

( مقایسه عملکرد )

تاریخچه بیمارستان

تاریخچه بیمارستان	۱۳۸۱	۱۳۸۲	۱۳۸۳	۱۳۸۴
بیمارستان	۸۸۴۴۱	۵۳۵۵۱	۷۳۷	۲۵۷
بیمارستان	۷۷۱۳	۲۸۱۳	۶۰۳	۵۷۷
بیمارستان	۵۴۱۳۱	۷۳۷۳۱	۶۷۷۸	۵۵۷۱

بیمارستان در سال ۱۳۸۱ و ۱۳۸۲

۱۳۸۱ - ۱۳۸۲

( مقایسه عملکرد )

تاریخچه بیمارستان	تاریخچه بیمارستان	تاریخچه بیمارستان	تاریخچه بیمارستان	
۱۳۸۱	۱۳۸۲	۱۳۸۳	۱۳۸۴	
بیمارستان	۱.۷	۲.۶	۷.۳۷	۲.۶۷
بیمارستان	۲.۳۳	۲.۵۳	۴.۳۳	۲.۷۷
بیمارستان	۲.۰۷	۲.۰۷	۳.۳۳	۲.۳۳
بیمارستان	۲.۰۷	۲.۰۷	۲.۰۷	۲.۰۷
بیمارستان	۲	۵.۰	۳.۰۳	۲.۰۳

## الباب الثاني

### مؤسسات التجارة الخارجية

تیسرا باب: اہتمام و انتظام

المشاركون حسب تسلسل الحديث :

الدكتور مفيد حلمي : مدير عام مؤسسة التجارة الخارجية  
للتجهيزات والآليات / سيارات /

الأستاذ سالم حداد : مدير عام مؤسسة التجارة الخارجية للمواد  
الغذائية والكيميائية / غذائية /

الأستاذ تيسير عريبي : مدير عام مؤسسة التجارة الخارجية للمعادن  
ومواد البناء / معادن /

الأستاذ مأمون داوودي : مدير قسم التحرير في مؤسسة التجارة الخارجية  
للمواد النسيجية / نسيج /

أدار الندوة وأعدّها : سمير صارم





## سمير صارم :

المطلوب تعميق وتوسيع دور القطاع العام في عملية قيادة الاقتصاد الوطني . . هذا أمر أكد عليه السيد الرئيس حافظ الأسد في ورقة العمل الوطني للمرحلة المقبلة ، عندما قال ان سياستنا الإقتصادية المستقبلية ستنتقل من عدة قواعد وأسس لتحقيق أهدافها ، من هذه الأسس :

«تعميق وتوسيع دور القطاع العام في قيادة الاقتصاد الوطني واستمرار مراجعة قوانينه وأنظمتها بها يكفل تحريره من الروتين ، وزيادة صلاحيات قياداته المباشرة وتعزيز كفاءات هذه القيادات وقدراتها ، ومعالجة كافة الظواهر السلبية التي تبرز خلال الممارسة » .

وإذا عدنا مرة أخرى إلى البيانات الوزارية لمختلف الحكومات المتعاقبة بعد عام ١٩٧٠ نجد أنها تشير إلى مسألة تنظيم أجهزة التجارة الخارجية اذ أكدت على مايلي :

— العمل على توفير الكفاءة في مؤسسات التجارة الخارجية ومديريات الإقتصاد والتجارة الخارجية وتعزيز أجهزة المراسات والأسعار بمختلف الاختصاصات .

— تنظيم أسس التعامل بين مؤسسات التجارة الخارجية والتوزيع والمرافئ والجمارك والمصارف .

وندوة اليوم حول مؤسسات التجارة الخارجية . .

## السؤال الوحيد والكبير هو :

— كيف نترجم ما جاء في ورقة العمل الوطني للمرحلة المقبلة ، وما هو المطلوب من الاجهزة التنفيذية في هذا المجال ؟ .

لاشك أن مؤسسات التجارة الخارجية في قطري تعاني من مشاكل معروف بعضها لدينا وبعضها الآخر غير معروف ، أو غير واضح . . . السيد الرئيس حافظ الأسد أكد في خطابه بمجلس الشعب في بداية تسلمه لمهامه الدستورية في مرحلة رئاسته الثانية يوم الثامن من آذار ١٩٧٨ ، على ضرورة أن تأخذ مؤسسات التجارة الخارجية دورها في قيادة الاقتصاد الوطني ، لذا لابد من تحقيق ما يكفل هذه القيادات أن تؤدي دورها بالشكل الأمثل الذي يحقق نجاحها في الدور المطلوب منها ، تتساءل عن كيفية تحقيق هذا الأمر . . . حتى الآن وقصم نلواتنا عن التجارة الخارجية عاجلنا مسألتين هامتين هما الاستيراد والتصدير وأكدنا أن نجاحنا في هاتين العمليتين مبنية على كل القطاعات الأخرى ، حتى الدفاعية . لكن من يقوم بهاتين العمليتين ؟ وماذا يعني علم قلعة القائمين عليها العمل بالشكل الأمثل ، أو بالحد الأدنى المطلوب منها ؟ وما هي انكاسات ذلك ؟ . . .

طبعاً كانت لنا مقترحات متعددة ، لعل أهمها ماوردناه في نهاية نلوات الاستيراد عن ضرورة الدعوة إلى عقد مؤتمر على أعلى المستويات لمعالجة كل مسائل ومشاكل التجارة الخارجية وفي مجال التصدير كانت لنا مقترحات أهمها إيجاد جهة واحدة تتولى هذه العملية . . .

مرة ثانية . . كيف تؤدي مؤسسات التجارة الخارجية دورها في  
تنشيط الحياة التجارية بما يخدم مبادئنا الاقتصادية الاشتراكية . . هل  
توجد مشاكل في : الصلاحيات - طرق العمل - التنظيم الهيكلي -  
الكوادر - التعامل مع مؤسسات القطاعين العام والخاص - أنظمة العقود  
وما يتبعها - تعدد الجهات المسؤولة أو التي تقوم بعملية الاستيراد  
والتصدير ؟ . .

ثم ما أثر هذه المشاكل السلبية على عمليات التجارة الخارجية الوطنية ،  
ونصف . . هذه العمليات بالوطنية لايماننا بأهميتها ، وعدم قدرتنا على  
فصل آثارها سلبية كانت أم إيجابية عن عمليات التنمية والدفاع ، هذان  
الهدفان الكبيران لقطرنا ؟ . .

د . د . مفيد حامي :

- قطعت مؤسسات التجارة الخارجية شوطاً كبيراً في ميدان التنظيم  
وتحسين الاداء خلال السنوات الاخيرة ، فأصبحت هذه المؤسسات ذات  
خبرة واسعة في الميادين التي تعمل بها وتساهم مساهمة فعالة في تنفيذ  
خطط الدولة وسياساتها الاقتصادية ، وهذا لا ينفي ونحن نبحث مشاكل  
وصعوبات العمل في مؤسسات التجارة الخارجية أن نسلط الاضواء على  
بعض هذه المشاكل التي أراها تتحدد بما يلي :

أولاً : المتعلقة بالتخطيط ، والمشاكل هنا في الدرجة الأولى تنصب على  
ما يلي :

- عدم وجود المؤشرات التوجيهية الكافية لاعداد الخطط وتنفيذها  
في الوقت المناسب .

— افتقار الخطة إلى الشمول والتكامل والتناسق بين خططها الجزئية وخطط المؤسسات الأخرى كما تشوب الخطة عيوب كثيرة ناجمة عن نقص البيانات اللازمة ، لعدم وجود التنسيق الكافي بين مؤسسات القطاع العلم .

— عدم احتساب الخطة كقرار نهائي ينبغي التقيد بها . وبرمجة تنفيذها .  
اذ ترتبط الخطة في حالات كثيرة بموافقات مختلفة ، أثناء التنفيذ ، مما يؤدي إلى الارتباك والتأخير في تنفيذها

ثانياً : المجموعة الثانية من المشاكل تتعلق بمجال التنظيم ، وتظهر هنا كما يلي :

— عدم توازي الصلاحيات الممنوحة مع المسؤوليات المطلوبة ،  
فالقانون — ١٨ — جاء ليحل هذه المشكلة حلاً عملياً ، بيد أن الممارسة لا تزال تظهر بعض العيوب .

— البطء في اتخاذ القرارات في بعض الأحيان .

— طول الاجراءات في اتجاز المعاملات .

— عدم وجود توظيف كافي للاعمال والوظائف .

— غياب بعض الاجهزة الضرورية كالمكاتب التجارية والأسواق الرئيسية التي تتعامل فيها المؤسسات . . .

ثالثاً : والمجموعة الثالثة تتعلق بالقوى العاملة في مؤسسات التجارة الخارجية وتتلخص مشاكل هذه المجموعة بالتالي :

— سرعة دوران اليد العاملة بسبب التزوح المستمر إلى القطاع الخاص .

— عدم معاملة العاملين في مؤسسات الدولة معاملة متماثلة في الرسوم  
١٦٧ فمثلاً يطبق هذا الرسوم على بعض المؤسسات ولا يطبق على بعضها  
الآخر مما يؤدي الى اضطراب في سوق العمل بالنسبة للمؤسسات القطاع  
العام .

— عدم ربط الراتب بالوظيفة .

— عدم تشميل مؤسسات التجارة الخارجية بأحكام قانون الحوافز  
حتى الآن . .

— قلة العناصر الاختصاصية وانعدام التأهيل والتدريب المنهجين .

رابعاً : ومجموعة المشاكل هنا تتعلق بالتمويل فالمؤسسات تعاني في  
هذا المجال من المشاكل الرئيسية التالية :

— تشابك العلاقات المالية بين المؤسسات بسبب التأخير في تسديد  
الالتزامات في المواعيد المحددة .

— وجود ميزانيات متراكمة لضعف المكتنة في أعمال المحاسبة ،  
ولقلة العناصر الاختصاصية .

— عدم انسجام رأس المال مع حجم الاعمال والموجودات لدى  
الكثير من المؤسسات . . أخيراً أرى أنه بالامكان اضافة أمر مهم إلى مسألة  
التنظيم فعندما أحدثت هذه المؤسسات ، كان المطلوب هنا أن تعمل في  
ميدان الاستيراد والتصدير ، لكن بقيت اختصاصات هذه المؤسسات في  
ميدان التصدير نظرية حتى الآن ، باستثناء بعضها القليل ، فلا تزال  
المعامل هي التي تقوم بأعمال التصدير .

• سيمر صارم :

— المشاكل كما هو واضح كثيرة، حددها الدكتور حلمي ويؤيها بشكل منظم، أنها مشاكل تتطلب إيجاد حل لها ، أيضاً وفي الوقت ذاته نرى أنها تستدعي أن تناقش لتحديد حجمها وانعكاساتها . .

• سالم حداد :

— تحدث الدكتور مفيد عن معظم المشاكل التي تعاني منها مؤسسات التجارة الخارجية بشكل عام ، لكن لا بد من التركيز على بعض النقاط لايضاها بشكل أدق . .

النقطة الأولى ، هي أن عمليات الاستيراد والتصدير ، ليست عمليات سهلة كما يتصور البعض فكثيرون يعتقدون أن مؤسسات التجارة الخارجية تملك أموالاً ، وبالتالي تصبح عملية الاستيراد بسيطة لأنها عملية شراء ، وكثيراً ما تقارن هذه العملية المعقدة بعمليات بسيطة كعمليات الشراء الداخلي ، لذاؤكد أن عملية الاستيراد ليست بالسهولة التي يظنها البعض فقرار الشراء كما يمكن تعريفه هو أن نستورد سلعة ما في مواعيدها المحددة ، بأسعار موازية لأسعار السوق العالمي ان لم يكن أقل ، وبالمواصفات المطلوبة سواء من قبل المستهلكين ، أو من قبل المنتجين ، أي أن هناك ثلاثة أمور أساسية لا بد من توفرها لكي يكون قرار الشراء سليماً وهذا ليس بالأمر الهين ، فلكي نحصل على سعر أفضل لا بد من تواجدها في السوق العالمية لتعرفت على سلوكية الأسعار وحركة الشراء والبيع ، حتى نشتري بالسنتر المناسب أيضاً والتحصّل على مواصفات جيّدة ، هذا يتطلب مجهداً كبيراً من المؤسسات المختصة ، ويحتاج إلى خبرة كبيرة ، فليست الاطارات والأرز من نوعية واحدة حتى الشاي مثلاً ليس نموذجاً واحداً ، وكذلك البن ، أو غيره . .

النقطة الثانية ، هي ضرورة ان تصل المواد في الموعد المحدد ، وذلك لا يرتبط بالمؤسسات المستوردة فقط وانما هناك طرف آخر في العلاقة التجارية هو المورد الذي قد لا يشحن في الوقت المحدد ، وهناك ظروف خارجة عن ارادة كل هذه الأطراف قد تتعلق بإنتاج السلعة المتعاقدة عليها ، أو تتعلق بالطقس ، أو غير ذلك من العوامل المختلفة . . .

النقطة الثالثة ، هي أننا لسنا بمعزل عما يجري في التجارة الدولية من تطورات ، شئنا أم أبينا . . نحن متأثرون بأسواق هذه المواد ، وبتطورات المواد الأولية الداخلة في إنتاجها ، لذا لابد من متابعة أساليب التجارة الخارجية في العالم ، والا أصبحنا في واد والتجارة في واد آخر ، ونحن لا نستطيع كطرف في العلاقة التي قد تكون ثلاثية ، ان نفعل شيئاً يذكر لأننا نستورد ، وهناك الذي يصدر ، وهناك الذي يشحن ، فلا نستطيع فرض شروطنا كما يتخيل بعض الذين يضعون قوانيننا فيضعون لنا من الشروط ما يريدون وكأنهم يعتقدون أننا نشترى من بعضنا البعض ، بينما في الحقيقة نحن نشترى وفقاً لطرق التجارة الدولية ، التي تقول أن لكل سلعة طرق بيعها وشراؤها ، وهناك مواد تخضع للعرض والطلب ، وهناك مواد تخضع للإنتاج الموسمي أو لتقلبات أسعار موادها الأولية ، وهناك مواد أحادية المنشأ ، هناك صناعات مشهورة . . أيضاً هناك منتجون متخصصون في نوعيات معينة ، لكن نلاحظ القوانين تنظر إلى عملية شراء السلع وكأنها عملية واحدة في الوقت الذي يختلف فيه شراؤها وكما أن الأحكام التجارية في العالم تختلف من بلد إلى بلد ، ومن سلعة إلى سلعة ، ومن ظرف إلى ظرف .



• سبيل صارم :

— أرى ضرورة أن نقف هنا قليلاً ، ونسأل.. كيف يمكننا مواكبة أساليب التجارة الدولية ، مع ملاحظة أننا قطاع عام نلتزم بقوانين محدودة ونعمل ضمن اتجاه معين ، والوصول إلى هدف محدد من تجارتنا الخارجية ؟ .

• سالم حداد :

— هذا السؤال يطرح سؤالاً آخر ، هو : ماهي القيود التي تكبل المؤسسات المستوردة أو المصدرة ؟ .

ثم هل هناك فهم موحد لعملية التجارة الخارجية من جميع الذين لهم علاقة بهذه العملية ؟ . .

للأسف نلاحظ عدم فهم واضح للدور مؤسسات التجارة الخارجية والمؤسسات ذات العلاقة كالمرافق والمصارف ، ونتيجة عدم وجود مثل هذا الفهم لا توجد مواكبة لطرق وتطور التجارة الدولية ، فنلاحظ أن هناك كثيراً من القرارات ، وكثيراً من البلاغات التي تصدر ، ولا تتوافق مع المفاهيم الحديثة للتجارة الخارجية ، فيقال لنا مثلاً لماذا لا نشترى من المنتجين مباشرة . . أيضاً يجب أن تتجهوا في التصدير إلى المستهلك . . هنا نقول بكل بساطة أن هناك سلعاً لا يبيعها المنتجون ، فيستحيل أن أشتري الأرز من منتج ، والشاي والبن من منتجها . . هذا مستحيل . .

اذن كيف يمكن أن نبيع البصل المجفف إلى مستهلكيه في أوروبا؟.. لا يمكن ذلك ، ولا بد أن نبيع لشركة تجارية أخرى هي التي تقوم بتوزيع

هذه المادة إلى مستهلكيها ، و إذا تكون هناك علاقات أخرى بين المتعاملين في هذه السلع حتى تصل إلى المستهلك بشكلها النهائي ؟ . . أسئلة كثيرة ترد إلى ذهني في هذا المجال اعتبرها رداً على ما يطلب منا ، و حل هذه المشاكل أو إيجاد الأجوبة لتلك الأسئلة هو الذي يجعلنا نستطيع مواكبة تطور التجارة الدولية وطرق عملها . . نحن لا نستطيع أن نغير لدول عربية في التجارة تقليدتها التجارية ، و إذا أردنا تطبيق الأساليب المطلوب منا الشراء بموجبها فإن شللاً سيحصل ، لذا نضطر لتحمل على مسؤوليتنا لتجاوز بعض الشكليات في سبيل مواكبة أساليب التجارة الخارجية في العالم ولو اردت اعطاء أمثلة لأمكن ذلك ، ما أريد أن استخلصه هو أن هناك طرقاً متشعبة ومتنوعة ومعقدة للتجارة الدولية ، سواء في مجال الاستيراد أو التصدير فلا يحكم عملية التصدير والاستيراد نظام واحد بأحكام واحدة . . فاستيراد السكر غير استيراد الاطارات ، أو الأخشاب ، أو معليات الأغذية ، لهذا السبب نلج دائماً في مؤسساتنا على أن نظام العمليات التجارية الذي يجب أن يوضع يجب أن تحدد فقراته وأهدافه من قبل كل مؤسسة للبراعي ظروفها ويكون هو المعول عليه ، وليست البلاغات والقرارات الصادرة من أعلى التي لم نراع عند وضعها طبيعة عملية التجارة الخارجية وتعقيداتها ، فعلى سبيل المثال ، المرسوم - ١٩٥ - الذي يحدد نظام العقود في الدولة يعامل مؤسسات التجارة الخارجية ، كما مؤسسات التوزيع ، ومثل المتعهدين ، ومثل شركات الانشاء الطرق والملاطس أيضاً ، ومثل الجمعيات السكنية ، فيقول المرسوم أن علينا أن نشترى بالناقصة ، وعن طريق استئراج العروض . . طبعاً ترك المرسوم بعض الاستثناءات في بعض النواحي ، لكنها تبقى استثناءات . . إذن هناك أساليب متعددة وطرق وظروف تحدد العمل في

الاستيراد والتصدير ، وهذه لا يعلمها الا الذين يعملون في مؤسسات التجارة الخارجية وبالتالي هم الذين يجب أن يضعوا نظامهم ، ووفقاً لهذا النظام يعملون . . حتى هذه الانظمة بعد وضعها واذا استدعت تطورات التجارة الدولية في العالم تعديلها ، يجب أن تعدل ؟ . التجارة الآن لم تعد بالمراسلة ، وصارت اليوم بأجهزة الفلكس ، والهاتف ، والمطوار المباشر ، والعالم لم يعد كبيراً كما كان ، فالتجارة تتطور مع وسائل المواصلات المختلفة ، ولكننا نشعر في مؤسسات التجارة الخارجية أننا لا نزال بعيدين إلى حد ما عن مواكبة التطور العالمي في مجال عملنا . .

• سميح صارم :

— الحديث كان هموماً ، وتطرق إلى موضوع الاستيراد بشكل مفصل والعقبات التي تعانيها مؤسسات التجارة الخارجية في هذا المجال ، وأعتقد أنه كان تعقيباً ، على ما طرحناه في ندوات سابقة من أن عملية الاستيراد عملية سهلة ، فما أن تعلن أنك تريد شراء حاجة ما حتى يأتيك العرضون من مختلف الجهات ، وربما جاءت معهم الاغراءات الكثيرة ، ورأينا آنذاك أن هذا امر يختلف فيه عن عملية التصدير .

• سالم حداد :

— هذا لا يحدث دائماً ، فلحياناً نحزن الذين نركض وراء الذين ينتجون بعض السلع ، صحيح أن عملية الاستيراد تختلف عن عملية التصدير ، والثانية أكثر مشقة ، ولكنها أحياناً أكثر مرونة طبعاً في عملية الاستيراد البائع يركض إلى المشتري ، لكن ليس في أي ظرف وبأي سعر ، وبأية مواصفات . .

### \* ممبر صارم :

— قد يكون أصعب من عملية الاستيراد : طبعاً اذا افترضنا أن كل الأمور الأخرى التي تساعد على القيام بهذه العملية متوفرة ولا توجد أية مشاكل . . هو ماذا وكيف ومتى وبأي سعر نشترى . . ان الفشل في تحديد هذه الأمور يؤدي إلى مضاعفات غير مستحبة .

### \* ممبر عربي :

— طبعاً لن أضيف الكثير على ما ذكره الزملاء فقد تم التركيز على أهم النقاط الأساسية في عمليتي الاستيراد والتصدير . . لكن أود إضافة مسألة تتعلق بمؤسسة التجارة الخارجية للمعادن ومواد البناء . . هذه المؤسسة لا تقوم بدور التصدير لعدم وجود مواد يمكن تصديرها في هذه الفترة . وحالياً تتولى لجنة التصدير التي تشكلت مؤخراً تصدير الكميات الموجودة، انما يمكن أن يناط بها دور التصدير في المستقبل في حال وجود أية مادة تدخل في اختصاصاتها . . اذن المؤسسة تقوم بعمليات الاستيراد وحسب ، بعد ذلك أضيف إلى ما ذكره الاستاذ حداد بأن في عملية الاستيراد التي تبدو سهلة للوهلة الأولى صعوبات كثيرة اكنها تبقى أسهل من عملية التصدير ، والصعوبات تكون حسب طبيعة المواد المطلوب استيرادها . من ناحية سرعة توفيرها ، والمواصفات المحددة والجيدة لها ، وصعوبات مع مؤسسات التجارة الداخلية صاحبة الخطة التي ينبغي أن تقوم مؤسسة التجارة الخارجية بتنفيذها. اذن مؤسسة التجارة الخارجية لا تستطيع أن تقوم بأي دور قبل ابلاغها خطة محددة للمادة ومواصفاتها ، وكمياتها . وتاريخ وصولها . وهذه الخطط كثيراً ما تتأخر . لكن من جهتنا . وما يتعلق بعلاقتنا مع مؤسسة التجارة الداخلية للمعادن ومواد

البناء هناك محاولات لمعالجة هذا الموضوع . . أيضاً هناك صعوبات تتركز في طريقة تعاملنا مع بعض الشركات التي نستورد لحسابها أو التي نطلب إليها قبل ثلاثة أشهر من كل عام بضرورة موافقتنا بحجم الكميات التي تود استيرادها ، لكن اجابات تلك الشركات أو المعامل تتأخر ، أو لا تصل ، فلا يخطر ببال أحد المعامل أن ينظر إلى مخزونه بشكل دوري وانما بشكل اعتباطي ، واذا فوجئت ادارة هذا المعمل بالنقص ترسل كتاباً إلى المؤسسة تطلب المادة بصورة مستعجلة والا توقف المعمل ، وبالتالي على المؤسسة استئراج العروض ، وتثبيت الأسعار ، وملاحقة المصنوع خلال فترة قصيرة ، لإيصال البضاعة أو المادة الأولية في موعدها وأحياناً لا نوفق . . أضف إلى ذلك مشكلة التحويل ، فكثير من مؤسسات القطاع العام ومؤسسات التجارة الداخلية لا تملك السلفة التي يجب أن تقدمها إلى مؤسسة التجارة الخارجية من أجل قيام الأخيرة بفتح الاعتماد والنفقات المصرفية ومؤسساتنا المستوردة تقع في حيرة ، فهل تقوم بعملية الاستيراد وتؤمن حاجة هذا المعمل ولو على حسابها ، مخالفة بذلك بلاغات وقرارات مجلس الوزراء ، أم تترك للمعمل بلعون مادة أولية فيتوقف ؟ . . المهم كثيراً ما نقوم بالاستيراد ونعاني مع تلك الشركات والمعامل مشكلة عدم دفع ما يستحق عليها ، فتعتبر هذه المبالغ ديوناً علينا بالمصرف التجاري السعودي .

ولذا نرى أننا مشكلتنا مع القطاع العام الصناعي ومؤسسات التجارة الداخلية وتحدثنا عن القوانين التي تحكم عملنا ، نجد من لبرز هذه القوانين المرسوم / ١٩٥ / غير المتوافق مع صلاحيات التجارة الخارجية من حيث أهميتها وضرورية أنه تكون مرنة ، فكيف يمكن التوفيق بين كوننا نخفض لبلاغات وقوانين وأنظمة متعددة في الوقت الذي نتعامل فيه مع تاجر باستطاعته تثبيت أي سعر وتقديره للموافقة على أية عملية شراء . . فأحياناً

نكون بحاجة ماسة إلى مادة ما ، غير أن الجهاز الإداري غير قادر على اتخاذ قرار بالشراء نتيجة عدة عوامل ، أبرزها القيود التي تفرضها القوانين علينا ، مع ذلك حاولنا مع وزارة الاقتصاد تخطي بعض تلك القيود والصعوبات التي تنشأ عنها ، فتجاوبت الوزارة مع مؤسساتنا ، وتوصلت إلى أنه بالإمكان التعاون المباشر مع الشركات العامة في الدول الاشتراكية ، دون استدرار عروض أو اعلان هن مناقصة ، مع الأخذ بعين الاعتبار ، وبتاريخ التعاقد الأسعار العالمية ، ذلك وبمقتدري سجل جزءاً من المشكلة على بعض المواد ، خير إن ما تقدمه الدول الاشتراكية من مواد تدخل في نطاق عمل المؤسسة يبقى هو الجزء الأقل . .

أيضاً هناك صعوبات مع المتعاملين الداخليين معنا من المواطنين أو القطاع الحرفي ، وهذه الصعوبات تنعكس على الإقتصاد الوطني من حيث أن القطر يدفع ثمن مواد تهلو من قبل الحرفي بلافايدة ويدفع قيمة مرفوعة للمواد في حين أنه بالإمكان إيجاد بديل لها ، كالخشب الكندي الذي ارتفع ثمنه بشكل غير منطقي لعدة أسباب لسنا بصلحها ، بكل ذلك لإرضاء فوق المستهلك وتأمين متطلباته كما يريد لها ، فهل نرضي فوق المستهلك في التدخل ونقسم له المادة المطلوبة وندفع ثمنها بمبالغ كبيرة جداً ، أم نستغني عن استيرادها ؟ . . أجب على المسؤول أننا سنستورد المادة بتلك الأسعار لأن المواطن لن يقبل بالرغم من قناعتنا وكما أسلفت بأن استيرادها سيشكل عبئاً على الإقتصاد وعلى المواطن ، والأمثلة كثيرة في هذا المجال . . أي مجال دفع الأموال لمواد يمكن إيجاد البديل الأرخص لها ، وفي مجال الهدر نحن نستورد مثلاً خشب الشوح بطول أربعة أمتار بحسب فوق الحرفي وذوق عامل البيتون علماً أننا لا نشاهد سقفواً ولا

حتى قطعة خشب تستعمل بطول أربعة أمتار ، واذا استوردنا بالطول الذي  
ستعمل حالياً تعتبر مخالفة ، ولا أحد يستلمها ، وحاولنا أكثر من مرة  
استدراج عروض لكميات أطوالها أقل من أربعة أمتار ، فكانت النتيجة  
أن رفضت في السوق الداخلية . . أيضاً الخشب الزان الذي نستورد مشكلة  
هي انه قليل ومرتفع السعر ، هناك مادة بديلة هي الخشب الافريقي ، وقد  
استوردنا كميات من هذا الخشب بعد الاتفاق مع الاتحاد العام للحرفيين  
بضرورة استيراد كمية منه كتجربة ، لكن لم يستلم منها أية قطعة ،  
وقمنا باستيراد مواد بديلة أخرى ذات سعر أعلى . لكنها أفضل ، وهذه  
رفضت أيضاً .

#### • سفير صارم :

— عند اعداد ورقة العمل لهذه الندوة ، كان في ذهننا أن مؤسسات  
التجارة الخارجية تعاني مشاكل ينبغي بحثها واقتراح ما يجب من حلول  
بشأنها ، مع الانظمة والقوانين والكاдр ، ومع القطاعات التي تتعامل معها  
لكن لم نكن نعتقد أن بعض هذه المشاكل مع المواطن أو الحرفي ، وتسبب  
زيادة كبيرة في التكلفة وزيادة في الهدر . . اننا نعتقد أن على التنظيم  
الحرفي ان يسعى لتغير ( أذواق ) الحرفيين ، بلورنا ومن خلال هذه الندوة  
نتساءل كيف يمكن أن يكون المواطن مخلصاً لوطنه اذا لم يراع مثل هذه  
المسائل التي يعتد بها بسيطة ، بينما تشكل في مجموعها مشكلة وعبئاً على  
الإقتصاد الوطني .

#### • يسير عربيني :

— أردت التركيز على هذه المشاكل لعلاقتها المباشرة بعملية الاستيراد  
والتكلفة الزائدة التي نعاني منها ، وتسبب تخسائر بمئات الملايين لأن

الكميات كبيرة تقدر بالآلاف الأمتار المكعبة ودائماً يثار هذا الموضوع لدى الجهات المختصة والمسؤولة في الدولة وتؤكد الآن على موضوع الهدر ، مع ذلك نقوم باستيراد الزان الطويل والزان المتوسط الطول وهناك من يستورد الزان القصير ، وهناك فارق يقارب المئتي ليرة بسعر المتر المكعب الواحد ما بين الزان المتوسط والزان القصير . ونلاحظ أن الخرفيين يشترون الزان الطويل لكنهم يقطعونه ، ونعتبر هذا هدراً ، والدولة تدفع ثمن هذا الهدر بالقطع الاجنبي . . هذا واقع وهناك أمثلة عديدة .

كذلك نعاني من صعوبات مع المورد ، فهناك قوة قاهرة ، وهناك غرق البواخر ، واضرابات العمال ، وزلازل ، وفيضانات ، وهذه كلها قد تؤخر ايصال المادة وتسبب أزمة في السوق الداخلية ، ولا أحد يرحم مؤسسة التجارة الخارجية . . طبعاً تحدثنا عن مؤسسة التجارة الخارجية للمعادن ومواد البناء ، ومشاكلها ، لكن أن تعمم على مؤسسات أخرى .

#### \* سمير صارم :

-- يمكن الانتقال في الحديث إلى الصعوبات التي تعانيها المؤسسات من حيث الكادر والتمويل ، والتنظيم الهيكلي ، وسواها مما ورد من أفكار في ورقة العمل المقدمة . .

#### \* تيسير عريبي :

-- المؤسسات تأخذ دورها بشكل جيد في حالة اعادة النظر بأنظمتها والقيود الموضوعة والتي تحكم عمليات الاستيراد في هذه المؤسسات . لذا نعود للتأكيد على ضرورة اعادة النظر بأنظمة هذه المؤسسات لتقوم بدورها . ان واقع مؤسسات التجارة الخارجية حالياً واقع أليم أيضاً . فالكوادر التي تقوم بالعمل ومتابعته غير مؤهلة لا تتمتع بالحد الأدنى من



الخبرة المطلوبة ، كما أنها غير كافية ، وهذا لا يمكن أن يستمر ، ولا بد من دعم مؤسسات التجارة الخارجية بعناصر متدرجة ومؤهلة وكافية ، واعتبر هذا الأمر أساسياً ، وقد أثير أكثر من مرة غير أن الجهات المسؤولة تعامل هذه المؤسسات كما تعامل أية جهة أخرى ، دليل ذلك الحال التالي .

وردنا في أحد الأيام بومهر بومهر اسمنت وأنشباب بشكل مكثف ، لكن الفروع المستلمة ذات طاقة محددة من حيث الكادر الذي يستلم ويشرف ، إذن تبقى كميات كبيرة بلا تفريغ ولأوقات قد تكون طويلة ، معنى هذا أن تحمل غرامات تأخير سواء للسيارة أو للخبرة ، ومعروف كم تكلف هذه الغرامات من مبالغ ، والتأخير قد يسبب أزمة في السيوق الداخلية ، وللوصول إلى حل لمثل هذه المشكلة ، وغيرها ، نقوم بالكتابة إلى الجهات المختصة لكن دون فائدة ، كأننا نطلب موظفاً ليقوم بكتابة البريد الصادر والوارد . ، العمليات لدينا مختلفة جداً . مثال آخر حول منعكسات عدم توفير الكادر . . نحن لا نستطيع إطلاقاً إنجاز ميزانيتنا بالأوقات المحددة طالما الكادر الحالي قليل ، ففي مؤسستنا مثلاً عناصر لا يتعلمون الخمسة من حملة الاجازة في التجارة وتناط بهم أعمال الشؤون المالية . المطلوب من هؤلاء إنجاز ميزانية بحوالي ملياري ليرة موزعة على مئات البنود . هؤلاء يعملون حالياً أكثر من إحدى عشرة ساعة يومياً لكن السؤال الذي يتبادر إلى الذهن هو إلى متى يمكن أن يستمر هذا ، وما هي احتمالات الصواب والخطأ ، وللردود ، نتيجة هذا المجهود . ، بلاغات رئاسة مجلس الوزراء تمنع التعيين ، ميزانية فرع المؤسسة في طرطوس تأخرت شهراً ونصف ، ولم تنجز إلا بعد دعمها بمناجر من خزوع أخرى . . وبقتديري أنه في هذا المجال لا يمكن أن

نفتقر أنفيسنا بأية مؤسسة أو شركة مساهمة في أي مكان آخر ، نحن بحاجة إلى العناصر المؤهلة التي تتوفر لها الخبرة والعناصر الشابة التي تتلويب من العناصر القديمة ، والنوعان غير متوفرين .

• سمير صارم :

— مرة أخرى نقول أن مؤسسات التجارة الخارجية تعاني هموماً ، وهذه تحد من نشاطاتها ، وتؤخر قيامها بعملها ، وربما ، بل بالتأكيد ، ينعكس ذلك على فعالية التجارة الخارجية وإيجابياتها على الاقتصاد الوطني ، الأسعار ترتفع نتيجة زيلحة التكلفة ، والمواطن يتحمل الغلاء ، والسوق الداخلية تصاب باختناقات ، وأجهزة أخرى لا تتعاون فيحدث الهدر في بعض المستوردات ، أيضاً لا ناظم لعملية البيع والشراء بين مؤسسات التجارة الخارجية ومثيلتها الداخلية ، والديون تتراكم على المؤسسات الداخلية ، وهذه وغيرها مما تعرضنا له تؤكد أننا نعيش وضعا غير صحيحا ، في هذا المجال ، وإن ما ينجز من أعمال يعود للمبادرات الفردية ، ونتيجة تجاوز القوانين أصيلاً . . . هنا يخطر لنا أن نقول مسألة أخرى تتعلق بمؤسسات أو معامل أو قطاعات غير مؤسسات التجارة الخارجية ، لكنها تعطي فكرة عن القوانين التي تعمل بها . وطبيعة هذه القوانين . . . إن القوانين التي تطبق على معامل الأدوية الوحيد والمتابع لوزارة الصناعة / تامين كوني ذات القوانين المطبقة على معامل الدهانات البلاستيكية والأقلام الرصاص ، لذا نطرحها دعوة ودعوة لاجد منها ، وهي ضرورة إعادة النظر بأنظمة عمل مختلف القطاعات . . . كما نقسأله مع الأستاذ حداد ، لماذا لا تساوئ أنظمتنا التطور الصناعي والتجاري في مجال التجارة الخارجية ؟ . . . ولماذا لا تقوم مؤسساتنا باقتراح أنظمتها الداخلية بنفسها

وتناقش بها ، وتعود لتفترح تعديلها في الوقت الذي تصبح فيه بحاجة إلى تعديل .. . بعض القوانين المتعلقة بقطاع آخر وهو قطاع البلديات يعود إلى عام ١٩٣٩ كما علمت مؤخراً . صحيح أن بعض مواد تعديل ، لكن القانون صار قديماً ، وهكذا قوانين كثيرة .. وإذا وضعنا أفضليات لضرورة إعادة النظر في هذه القوانين نجد أن القوانين النازمة لعمليات التجارة الخارجية يأتي في المقدمة ، لاهميتها ولانعكاسها على جوانب حياتنا التنموية والدفاعية . لقد طرحنا حتى الآن عدة أفكار .. مشاكل تخطيطية وتنظيمية ، هدر أموال ومواد ، عدم فهم لامتاليب التجارة ، الكادر ، إلى متى يمكن أن يستمر ذلك ، فنترك للمبادرات الفردية أن تعمل وتحمل المسؤوليات ؟ ! ..

• سالم حداد :

— أريد التعقيب على ما ذكرتم بالقول ان بالرغم من كلى الصعوبات في مختلف المجالات والمستويات ، فان لمؤسستنا سمعة دولة محترمة ومعروفة بتعاملها النظيف ، وقدرتها على للشراء بالأسعار المناسبة ، والمواصفات الجيدة ، وتؤمن حاجة السوق من المواد وفقاً للخطط الموضوعية ، والدينا الأمثلة الكثيرة، أننا نشترى وفقاً لسوية السوق العالمية بالرغم من كلى الصعوبات التي ذكرت ، طبعاً الدعم المالي الذي تتولاه وشرائنا المستمر ، يؤثران إيجابياً في توفير عدة ميزات تساهم في تنشيط عملنا وإنجازته .. نحن لا نعيش في نخب ، فالمؤسست موجودة وكثير من الشركات العالمية والدول تعرف هذه المؤسسات وتعرف فعاليتها ، وحول الكادر المتوفر أستطيع القول ان هذا الكادر يعمل بشكل مقبول اذا قورن عمله بما يتوفر لديه من امكانيات ، وبما يعانيه من صعوبات مختلفة .

## \* مأمون داوودي :

تعتبر مؤسسة التجارة الخارجية للمواد النسيجية من أشد المؤسسات التصاقاً بالحياة الاجتماعية . باعتبار أنها تمول القطر من كافة أنواع الخيوط والألياف، والمشكلة التي نعانيها هي أن القطاع الخاص لا يحمل أي تصور عن حجم الاستهلاك الذي يحتاجه كل عام ، عكس القطاع العام ، ولعل هذه مشكلة تميز مؤسستنا عن مؤسسات التجارة الخارجية الأخرى ، هذا الأمر ينعكس على السوق الداخلية ، ويسبب أحياناً نقصاً أو فقداناً للمادة . ففي بعض الأحيان تفتح أحد الأسواق أبوابها أمام المصنوعات النسيجية السورية ، فيتدفق الطلب بشكل عنيف على المواد الأولية ، يستمر ذلك لفترة قد تطول أو تقصر بالنسبة للعديد من الأصناف ، بعد ذلك ربما انكمش الطلب وزاد الانتاج المكدر ، هذا الوضع من شأنه دائماً أن يخلق المشاكل بيننا وبين القطاع الخاص ، أما القطاع العام فيعمل حسب خطط مبرجة ويستطيع أن يتحمل نتيجة امكانياته أكثر من غيره حجماً تخزينياً أكبر . . من ناحية المشاكل الأخرى أؤكد أنها متشابهة بين كل المؤسسات في غالبيتها العظمى ، وأهم هذه المشاكل عدم توفير الكادر المناسب الذي يستطيع القيام بما يوكل إليه من أعمال ، خاصة محاسبية .

## \* د . مفيد حلمي :

— هناك مثل هندي يقول «نصف دجاجة تؤكل ولا تبيض» . . .  
الدجاجة الكاملة هي التي تبيض وتؤكل أيضاً. أردت إيراد هذا المثل لأقول أن مؤسساتنا لا يمكن أن تعطي وتؤدي دورها تماماً إلا إذا كانت كالدجاجة الكاملة ، ويجب أن نهىء لها جميع الظروف المناسبة لكي تعمل في مجالات اختصاصاتها ، وهنا أريد التأكيد على ما ذكره الزميل حداد : فالمهم

بالنسبة لنا أن نتكيف مع السوق العالمية وشروطها، ونعرف تماماً كيف نبيع أو نشترى ، وكل الأنظمة والقوانين يجب أن تسخر لمصلحة ذلك ، عندها فقط ننجح . . من هنا نخرج على القانون ١٩٥ هذا القانون كان خطوة متقدمة لوضع صيغة معينة لأساليب الاستيراد ، لكن العيب الكبير فيه أنه حدد أساليب مسبقة للتجارة الخارجية ، وبعبارة جدار عن طبيعة أعماله هذه المؤسسات فسلوب استدراج العروض ليس بالاسلوب المثالي لنا ، ولهم في مجال هذا القانون هو وجوب أن يطور خيرات مؤسسات التجارة الخارجية ويترك المجال لتطويرها ، وأن يعلق أهمية كبيرة على الاستعلامات التجارية لنستطيع استيراد أو تصدير المادة بالشكل الأمثل قدر الامكان ، أيضاً يعلق الاهمية المناسبة على للزيارات المختلفة للاسواق والمكاتب التجارية ، ووجود أجهزة لتحليل الأسعار وغيرها . . كل هذا يجعلنا نتوصل إلى أفضل النتائج ، لئلا من اعادة النظر بهذا القانون . .

الموضوع الآخر الذي أود طرحه هو موضوع التوفير . . نحن لسنا ضد عملية التوفير ، لكن التوفير في ناحية قد يؤدي في بعض الأحيان إلى تمييز ، والأمثلة كثيرة ، فلو وفرنا علماً من الموظفين الذين يتبعون المؤسسة (مطبخ) في مرفأ مطرطوس مثلاً لما تأخرت الباعرة أياماً ندفع نحن غرامات تأخيرها ، ونحمد الأموال ، ونعطي سلفاً كبيرة . . هذه القاعدة يجب أن نطلع عنها في الواقع ويجب أن نهتم أولاً بالعائد ، وبقتديري أن لا أحدا يستطيع تقييم هذا العائد قدر ادارة المؤسسة التي تعرف ظروف العمل والامكانيات والمطالب ، وبالتالي تستطيع أن تضع مشروع خطتها بما يتجاوب مع المهمات المطروحة ، ومن هذه النقطة أريد الوصول إلى نقطة شمول الخطوة ، فالخطوة ليست فقط ، ولا ينبغي أن تكون خطة التصدير ، بل الخطوة العامة للمؤسسة ، فالخطط الجريئة كخطة

التوزيع الداخلي والبيئة العاملة ، والتأهيل والتدريب ، والتمويل ، لا تقل أهمية عن الخطوة الاستثمارية التي تتر من قبل مجلس التخطيط الأعلى ، لهذا أؤكد على ضرورة شمولية الخطوة .

• تيسر عريفي :

— صحيح أننا نناقش في هذه الندوة المشاكل التي تعيق أو تؤخر عمل مؤسسات التجارة الخارجية ، لكن هذا لا يعني أننا نقف ونراوح في مكاننا بلا تقدم ، فهذه المؤسسات تقوم بتنفيذ خطة الدولة ، لأنها يجب أن تنفذ ويحتمل الكادر المتوفر القيام بذلك ، إلا أننا نطلب تجاوز الصعوبات الداخلية في سبيل زيادة انتاجية هذه المؤسسات وتنفيذ خططها ، والحصول على أفضل الشروط نتيجة توفر القدرة على الحركة أكثر .

• سمير صارم :

— لا شك أن تنفيذ خطط الدولة سواء في مجال الاستيراد أو التصدير يتم في الوقت الراهن ، لكن هذا لا ينفي الصعوبات والمطالبات بازالتها لإيجاد قدرة أكثر على الحركة ، وكما أشرنا إن تنفيذ الخطة يعود في كثير من الأحيان إلى المبادرات الفردية ، والعقبة المنة ، وتجاوز القوائيم أحياناً ، وإذا كلفت للمبادرات الفردية مطلوبة فأتينا إلى الخطات متعاقبة ، لأنها تحدث أحياناً متجاوزة بعض القوائيم والتعليمات ، أيضاً العقبة المنة مطلوبة لكن العمل المطلوب كثير ، هنا لابد من الاعتماد على كادر كاف ومؤهل يتمتع بمقدرات علمية ليحاكي الآخرين . . .

• سالم حداد :

— موضوع الكادر يمتد إلى الأهمية والحساسية فالحظ يكون باللائمين ،

وتأخير باخرة ليوم واحد يكلفنا بالآلاف ، ، وإذا علمنا أن السعر يتغير بين يوم وآخر بمحدود ٥ ٪ نستنتج أهمية الشراء في الوقت المناسب ، وقد يوفر هذا على الدولة أضعاف ما يوفره أي قطاع آخر ، وصفقة واحدة قد توفر للدولة عدة ملايين من الليرات من هنا نعلق أهمية كبيرة على توفر الكادر المناسب ويتمتع بالامتيازات المناسبة والمشجعة . . أيضاً أعيد التذكير بأهمية تواجدها في السوق الدولية ، وهذا التواجد يكون اما عن طريق المرونة في الاتصال والحركة ، وأما عن طريق الاستعلامات والمكاتب التجارية ، والاستعلامات المصرفية أثبتت عدم فعاليتها في هذا المجال . . التجارة لم تعد سرّاً إلا على من يجلسون وراء المكاتب ، وأجهزة الاعلام تنشر من الاخبار الاقتصادية قدر ما تنشره من الاخبار السياسية وأكثر ، المطلوب هنا الكادر القادر على متابعة ما ينشر . . . الاعباء كبيرة والكادر الحالي لا يستطيع أن يتحمل تلك الأعباء ، والمطلوب منه أن يواكب حركة التجارة العالمية . . مثال رئيس قسم لديه خمسة عناصر مطلوب منه أن يستورد بثلاثمائة مليون ليرة هذه يستوردها ثلاثة آلاف تاجر يعمل لدى كل منهم عدد من المساعدين والمحاسبين والكتبة . .

\* سمر صارم :

— نعود هنا ، أو يجب أن نعود لمسألة طرحها الدكتور حلمي في بداية الحديث وهي أن مؤسسات التجارة الخارجية لا تقوم بعملية التصدير مع أنها المسؤولة عنه ، والمعامل تتولى التصدير ، ما أثر ذلك على نجاح هذه العملية الهامة ، هل تتداخل المهام ؟ . .

. د . مفيد حلمي :

— عملياً معظم مؤسساتنا لا تمارس نشاط التصدير بالرغم من انشطته

بها ، وفي رأبي ان الضرورة تقتضي احداث مؤسسة متخصصة بهذه العملية لتقوم بتهذيبها ، أي أن تجعلها بالشكل المناسب ، فنحن الآن أمام مشاكل تصديرية ، وخبراتنا محدودة في هذا المجال ، والمطلوب من المؤسسة التي يمكن أن تحدث الكثير من المهمات كمهمة تحليل الأسواق ، وخرق الحصار الذي تفرضه احتكارات ضخمة ، والتعاون مع البلدان النامية والاستفادة من أسواق البلدان الاشتراكية وتتعاون هذه المؤسسة مع المؤسسات القائمة التي تفرغ لعمليات الاستيراد على الأقل في المرحلة الراهنة وللمستقبل القريب ، أما بعد ذلك فيمكن أن تتطور هذه المؤسسة لتصبح شركة تضم عدداً من المؤسسات المتخصصة بسلع مختلفة ، ويمكن أن تناط عمليات التصدير لبعض المواد ببعض الجهات . . المهم في الفترة الحاضرة المطالب احداث مؤسسة التصدير ، تتعاون مع مؤسسات الاستيراد اذ يمكن اللجوء في بعض العمليات للمقايضة ، فاستوردنا مثلاً في العام الماضي الاسمنت الكوري مقابل الفوسفات والمهم هو أن تتمتع كافة المؤسسات بالمرونة .

\* سالم حداد :

— أريد اضافة أمر آخر ، هو أن جهات أخرى كثيرة تستورد وتصدر غير مؤسسات التجارة الخارجية ، وأعتقد أنه من المفيد بعد هذه السنوات الطويلة من عمر القطاع العام في سورية أن نراجع الهيكل العام ونقوم المرحلة السابقة من كل النواحي المتعلقة بالإنتاج والتوزيع ، بالاستيراد والتصدير ، وموقعنا كقطاع عام ، وموقع القطاع الخاص ، وطبيعة المواد التي يتعامل بها كل قطاع . . من المفيد أن نقف كل عدة سنوات لكي نراجع إلى أين وصلنا وماذا حققنا . ونساءل هل لازالت



الصيغة التي نتعامل بها مناسبة ؟ أو هل من المفيد أن نحدث تغييراً في الهيكل العام للمؤسسات ؟ . . . هل نتجه إلى التخصص ، أم نقوم بعمليات متعددة ؟ المهم يجب أن ندرس بين الحين والآخر على أية أرض نقف وما هو موقعنا ، وكيف نحقق طموحاتنا وأهدافنا .

### • د . مفيد حلمي :

— نعتبر هذا أول الاقتراحات التي نعتقد بأهميتها وقد لاحظت ورقة العمل ضرورة البحث في جدوى التنظيم الهيكلي الحالي للمؤسسات وفعاليتها . بل نصر على أهميته . . نحن في مؤسسة التجارة الخارجية للأكليات والتجهيزات نجد أنفسنا الآن أمام مشكلة سنكبر مع كل يوم يمر ، نظراً لصفحات أعمالنا وأسواق المواد التي نتعامل بها ، وتزايد نشاطاتنا بين استيراد وصيانة والمؤسسة بتركيبها الحالي غير قادرة على العمل ويجب أن تكون هناك شركات تابعة لها كشركة للصيانة ، ومثلها للقطع التبدلية ، وثالثة لاستيراد هذه المادة أو تلك ، ولبعض هذه الشركات فروع في المحافظات — ذلك برأي يساعد في تخليد المسؤوليات وتأمين رعية أفضل ، وقد تكون مؤسسة صيدلية فارمكس شبيهة من حيث كثرة المواد التي تتعامل بها بمؤسسة سيارات .

### • تيسر عويضة :

• في هذا المجال يمكن العويجة على علاقة مؤسسة التجارة الخارجية بمثلها الداخلية ، ودخول هذه العلاقة ، خاصة ما يتصل بالاستلام والتوزيع وما ينشأ عن ذلك من مشاكل ، وربما كان من الأفضل دمجها في مؤسسة تهاورد وتوزاع المختلص بين مشكلة التدخل الحالي بين لوزارتين الاقتصاد والتطوير ، وزيادة التكلفة التي يحصلها المواطن بالنتيجة . .

أيضاً لابد من بحث مسألة المواد المحصور استيرادها بهذا القطاع أو ذاك ،  
والتي لم يعاد النظر بها منذ سنين طويلة ، لتصنيفها .

\* سالم حداد :

— اعادة التنظيم الهيكلي مطلوب ، فاستيراد أية مادة يحتاج من حيث  
العمل إلى نفس الاجراءات ، وينبغي أن لا ننطلق في أعمالنا من الأحكام  
المسبقة التي لا تراعي ظرف كل سلعة ، وظرف كل سوق ، وهناك  
عروض تكون صالحة لعدة ساعات ، وغيرها صالحة لثلاثة أشهر ، وإذا  
انطلقنا في عملنا من فهم طبيعة تجارة المادة يمكن أن نضع الانظمة الصحيحة  
والسليمة لعملنا في التجارة الخارجية . . المراجعة التنظيمية مفيدة ولو لم  
تؤد إلى نتيجة ، على الأقل تكرر الصحيح .

\* سمير صارم :

— ما هي الاقتراحات التي يمكن انهاء هذه الندوة بها ؟ .

\* د . مفيد حلمي :

— من خلال متابعتنا جميعاً لما قبل في هذه الندوة نجد أن الحلول تتركز  
في المسائل الرئيسية التالية :

١ — اعادة النظر بقانون العقود بما يتلاءم وتقاليد وأسواق التجارة  
الدولية .

٢ — تعميق العمل التخطيطي في ادارة المؤسسات وربط الصلاحيات  
والمسؤوليات بمؤشرات تخطيطية .

٣ — استكمال جميع الأنظمة التي تربط العاملين بوظائفهم وتقيس  
أداءهم بشكل علمي وعادل ، وتمنع تمولج الاختصاصيين بين المؤسسات .

٤ - ادخال المكتنة على نطاق واسع في أعمال المؤسسات ، خاصة  
(التركس ) وفي أعمال المحاسبة وبطاقات المواد .

٥ - الإهتمام الواسع بأعمال التدريب والتأهيل وربطة بالوزارة  
المختصة .

٦ - التوسيع في افتتاح المكاتب التجارية في الخارج وجعلها من  
أهم وسائل الاستعلامات التجارية .

٧ - اعادة النظر في التركيب الهيكلي لمؤسسات التجارة الخارجية

٨ - جعل ملاك هذه المؤسسات متحرراً يرتبط بمهمات المؤسسة  
السوية .

• سالم حداد :

- المقترحات أساسية واذا أردنا أن نضيف إليها شيئاً ، فهذا الشيء  
يتعلق ببعض الأمور الفنية ، إذ أن لبعض المواد طبيعة فنية ، ونحن بحاجة  
إلى فنيين يتعاملون بها ويتعرفون على دقة مواصفاتها ، كالقطع التبديلية  
والامننت والورق ، وحتى الشاي ، أيضاً يمكن التذكير هنا بأن قانون  
العقود يضطرنا للتعامل مع البيوتات التجارية غير المعروفة مع ما  
لذلك من منعكسات سلبية ، واذا تعاملنا مع غيرها تحول الوسيط إلى مشهر  
بالمؤسسة من هنا تأتي ضرورة الاستعلامات التجارية ، ومن هنا تأتي  
الثقة بالمؤسسة وبالعناصر العاملة بها لتختار الطرف الآخر الذي تعاقد معه.

• نيسير عريبي :

-مؤسسات التجارة الخارجية قدمت أكثر من دراسة تتعلق بإنشاء مكاتب  
تجارية في الخارج للوقوف الدائم على تطورات الأسعار والانتاج و أوضاع

الشركات . اضافة إلى ضرورة تطوير المالحقيات التجارية في سفاراتنا ،  
فنحن نتعامل مع المادة أينما وجدت . الملحق التجاري في بعض الدول لا  
يملك من عمله سوى الاسم ، وهذا أمر غير سليم . أيضاً نؤكد على  
موضوع ضرورة توفير الاتصالات الداخلية والخارجية من هاتف وتلكس .  
ليس لدى مؤسستنا مثلاً سوى جهاز تلكس واحد مع أننا نتعامل بملياري  
ليرة سورية سنوياً وتقدمنا بأكثر من طلب دون فائدة ، بينما اذا تقدم  
التاجر بضريبة دخل لوزارة المالية عن مبلغ خمسين ألف ليرة يتمكن من  
تركيب جهاز تلكس . . العارض الذي يريد تقديم عرضه عن طريق  
التلكس لا يستطيع لأن حجم الطلبات والردود يستغرق ثمانى ساعات  
عمل يومياً ، وهكذا يبقى الخط مشغول . وقد أمضي ثلاثة أيام قبل أن  
أتمكن من الاتصال بطرطوس واللاذقية للتنسيق فيما بينهما بشأن مادة  
ما . . هذا موضوع يجب أن يحل بأي شكل من الأشكال ، وما نطالب به  
أصبح من بدسيات المطالب وأساسيات العمل .

» سمر صارم :

— ننهي ندوتنا بما ذكرناه من مقترحات ولكن حتى لو تم تنفيذ ما  
افترضناه وازيلت كل الصعوبات ، فلا بد من تحسين الأداء وهذا يرتبط  
بتحسين الأداء في المرافق الأخرى كالمصارف والمرافىء والجمارك  
وغيرها . . كل هذا يدفع بمؤسسات التجارة نحو مواقع متقدمة أفضل .

\* \* \*

١٠٠٠ الفقه في علم الحلال والحرام في كل ما يتعلق به من قضاة . من قضاة  
 ما راجع إلى حكمه في كل ما يتعلق به من قضاة . من قضاة  
 ما راجع إلى حكمه في كل ما يتعلق به من قضاة . من قضاة  
 ما راجع إلى حكمه في كل ما يتعلق به من قضاة . من قضاة  
 ما راجع إلى حكمه في كل ما يتعلق به من قضاة . من قضاة  
 ما راجع إلى حكمه في كل ما يتعلق به من قضاة . من قضاة  
 ما راجع إلى حكمه في كل ما يتعلق به من قضاة . من قضاة  
 ما راجع إلى حكمه في كل ما يتعلق به من قضاة . من قضاة

تأليفه في كل ما يتعلق به من قضاة . من قضاة  
 ما راجع إلى حكمه في كل ما يتعلق به من قضاة . من قضاة

ما راجع إلى حكمه في كل ما يتعلق به من قضاة . من قضاة

ما راجع إلى حكمه في كل ما يتعلق به من قضاة . من قضاة

ما راجع إلى حكمه في كل ما يتعلق به من قضاة . من قضاة  
 ما راجع إلى حكمه في كل ما يتعلق به من قضاة . من قضاة  
 ما راجع إلى حكمه في كل ما يتعلق به من قضاة . من قضاة  
 ما راجع إلى حكمه في كل ما يتعلق به من قضاة . من قضاة

## الباب الثالث

### النقل

المشاركون حسب تسلسل الحديث :

الدكتور سليم ياسين : وزير النقل .

السيد جادبوز : مدير عام المؤسسة العامة للنقل البحري.

السيد وديع لطوف : أمين سر جمعية المخلصين الحمركيين في  
اللاذقية .

السيد سعيد اسبر : مدير التخزين في المؤسسة العامة للتجارة  
الخارجية للمعادن ومواد البناء .

أدار الندوة وأعلمها : سمير صارم .

## \* سمير صارم :

-- يتجه التخطيط الاقتصادي في القطر العربي السوري اتجاهاً شتراكياً والسعي جاد لإقامة صناعة وطنية متقدمة تغني عن الاستيراد ، وتوفير الفائض الذي يمكن تصديره وعمليات الاستيراد والتصدير ينبغي أن تكون متوازنة لتوازن ميزان المدفوعات ، فلا تقع في عجز ان لم تحقق فائضاً كما هو مطلوب ومفترض ، وهناك مؤسسات قائمة بذاتها مهمتها الاستيراد والتصدير ، هذه المؤسسات تشكو عدم قدرتها على العمل بشكل كامل كما هو مطلوب منها ، ومشاكلها مختلفة ، ولا بد من حل هذه المشاكل بالإتجاهات المتعددة . . لكن هل ينتهي موضوع التجارة الخارجية ببحث المسائل التصديرية للقطاعين العام والخاص ومسائل الاستيراد ومحاذيره وايضاح مشاكل مؤسسات التجارة الخارجية بهدف إيجاد الصيغ الكفيلة لتقوم هذه المؤسسات بدورها ؟ .

ورقة العمل الوطني التي طرحها السيد الرئيس حافظ الأسد أمام مجلس الشعب في ٨ آذار ١٩٧٨ ، تحدثت عن كافة المسائل المتعلقة بالتجارة الخارجية تصديراً واستيراداً . كما لاحظت كيف يمكن أن تؤدي هذه المؤسسات دورها في هذا المجال وفي ندواتنا السابقة حول موضوع التجارة الخارجية أوردنا بعض فقرات ورقة العمل الوطني للمرحلة المقبلة والتي نسعى لترجمتها إلى واقع عملي في كل القطاعات لأنها تحقق الدولة المعاصرة التي نعمل لبنائها .



لكن وبتصورنا أنه ولترجمة ورقة العمل هذه إلى واقع خاصة فيما يتعلق بموضوع التجارة الخارجية لابد من مناقشة الخدمات التي تقدم لاستيراد المادة الأولية لتصنيعها أو لتصدير هذه المادة كنتاج فائض عن الاستهلاك المحلي ، أو خاص للتصدير ، أيضاً لتصدير المادة الخام ، أو نصف المصنعة ، أو لاستيراد الأموال الثابتة ، لأن لكل هذه الأمور علاقة بنجاح أو فشل مهمات التجارة الخارجية ودورها في تنمية الاقتصاد الوطني ورفع مستوى الدخل القومي .

هنا نعيد التذكير ببعض ملورد في السنوات السابقة فقد كانت هناك شكوى من مكتب الدور ، وقيل أننا سنتجه إلى تصدير بعض المواد بكميات كبيرة ، لكن المرافىء غير قادرة على تلبية متطلبات التصدير بطاقتها التخزينية أيضاً .

ونساءلنا عن الواقع الراهن لمكتب الدور والمرافىء والنقل للبري ، وماذا أعددتنا لمرحلة تطورتنا التنموية القادمة في هذه المجالات ؟

لقد أثير في سنواتنا السابقة عن التجارة الخارجية أكثر من أمر حول سبل تنشيط هذه التجارة تصديراً واستيراداً بما يخدم مسيرتنا التنموية ، ويلبي حاجة المواطنين، ولكن لا زال هناك شكاوى كثيرة حول عدم توفير الخدمات المختلفة بما ييسر سبل تنشيط التجارة الخارجية . بعض هذه المشاكل :

— النقل ومشكلة مكتب الدور وسيطرة القطاع الخاص عليه رغم الاشراف الرسمي .

— المستودعات والتخزين ، خاصة في المرافىء ، مما يعرض المعدات أو المواد الأولية للتلف ، أو لبعض التلف .

— مشكلة الطاقة غير الكافية في المرفأء ، ونحن بحاجة إلى زيادتها  
لاسيما وأئنا أمام صناعات تصديرية جديدة .

لاشك أن هذه كلها تنعكس على عملية التجارة الخارجية فتحد من  
حركتها ومرونتها لتخدم الاقتصاد الوطني .

• د . سليم ياسين :

— بالعودة إلى ما طرحته ورقة العمل المقدمة يمكن تقسيمها يجب  
مناقشتها إلى الأقسام الرئيسية التالية :

— الأول : طاقة المرفأء ، أي مرفأء اللاذقية وطرطوس ،  
الحالية ، وامكانيات أو مشاريع التوسيع .

الثاني : ويربط مباشرة بالأول ، وهو حسن استخدام الطاقة المتوفرة  
حالياً ريثما يتم التوسيع .

الثالث : قضايا ومشاكل مكاتب المور ، وما يتبعها من تنظيم النقل .

للمرفأين حالياً طاقات وامكانيات بائت محدودة نوعاً ما قياساً إلى  
المطلوب منهما ، لكن هناك مشاريع التوسع المستمرة . والتي أنجز بعضها  
في المرفأين ومعروف أن الغاية الاساسية من المكاسر التي بنيت أو تبنى ،  
حماية الحوض ، كما تم الانتهاء من تنفيذ بعض مشاريع الأرصفة  
والمستودعات والساحات بأشكالها المختلفة ، وقد أجريت مناقصة دولية  
لأجل هذا العمل . أيضاً يجري توسيع مرفأ طرطوس وبناء ما يحتاجه  
من أرصفة ومستودعات وفترات العمل بهذه الانشاءات تنفذ في مواعيدها  
تقريباً .

لكن الأمر المهم برأبي هو حسن استخدام طاقة المرفأين المتوفرة حالياً . لأن ذلك يساهم بحل أزمات الأزدحام التي تحدث بين وقت وآخر ، هذا الأمر كما أراه غير مطلوب من العاملين في المرفأين أو القائمين على ادارتها وحسب ، بل المطلوب أن تكون لدينا خطط زمنية للاستيراد والتصدير ترافق خططنا الخمسية ، ومع هذه الخطط ينبغي إيجاد برامج زمنية لتوزيع الصادرات والمستوردات على مدار السنة . فالملاحظ عندنا أن الأمر يجري بشكل غير منتظم ، فالصادرات والمستوردات تأتي في فترة محددة من العام ، وفي بعض الفترات يكاد ينعدم النشاط في كلا المرفأين ، وفي بعضها الآخر تتكدس البضائع ويطول انتظار السفن ليتاح لها دور للتفريغ . . منذ القديم ونحن نناقش وضع مثل هذه الخطة الخمسية للصادرات والمستوردات التي يجب أن ترافق الخطة الخمسية ونلاحق موضوع وضع البرنامج الزمني السنوي الذي يوزع الصادرات والمستوردات كل عام من أعوام الخطة ، لكننا لم ننجح في الوصول إلى نتيجة ضمن هذا الاطار . صحيح أن هناك العديد من الصعوبات تقف دون تحقيق هذه الخطط . لكن الحاجة تقضي العمل الجدي لتذليل هذه الصعوبات ، على سبيل المثال من الصعوبات التي تطرح أننا لا نستطيع أن نفرض على المصدر الذي يبيعنا بأسعار متدنية ارسال موارده المستوردة في فترة محددة من العام فهذا الكلام غير مقبول ، لأننا يجب أن ننطلق مما يسمى حساب تكلفة مالية إلى حساب تكلفة اجتماعية ، بمعنى أنني عندما أناقش أي عرض يتقدم به أي مصدر يجب أن يأخذ بالحسبان الظروف المحيطة ، أو بعبارة أخرى ينبغي أن أحسب التكلفة النهائية التي سيتكبدها المجتمع اذا جاءت البضاعة في فترة تكون الحاجة اليها أقل أو أكثر أو هل ستأتي البضاعة في فترة ازدحام المرفأ أم لا ، فسواء لدينا تحملت الاعباء المالية هذه

المؤسسة أو تلك من مؤسسات الدولة مصلرة أم مستوردة فالنتيجة تنحمله الدولة، وهذا كله يشكل ما يسمى التكلفة الاقتصادية الاجتماعية. بمعنى آخر يجب أن تنطلق كل مؤسسة في حساب التكلفة للمادة المصلرة أو المستوردة ليس بشكل منفصل عن الاقتصاد القومي ، لتحقيق لنفسها ربحاً أكثر ، ربما يكون على حساب مؤسسات رسمية أخرى . لذا على هيئة تخطيط الدولة ، ومؤسسات التجارة الخارجية ، ووزارة النقل ممثلة بسلطات المرافئ وضع الخطة الخمسية للمواد الممكن استيرادها أو تصديرها اضافة إلى وضع برنامج سنوي لتلك المواد . . طبعي أن هذا الأمر لا يخل المشكلة تماماً . بل سيخفف من حدتها . فلا أستطيع القول ان ادارتنا في المرافئ وكفاءتنا في العمل قد وصلت حدودها المثلى ، ولا زالت أماننا في هذا المجال عقبات كثيرة ينبغي تذليلها . .

#### \* سمير صارم :

— هذه مسألة جديرة بالبحث . المطلوب من مؤسسات التجارة الخارجية ووزارة التخطيط ان تتعاون مع سلطات المرافئ لوضع مثل تلك الخطة المبرمجة سنوياً ، وهذه الخطة برأينا لن تقف حدود الاستفادة منها في الفترة الراهنة وحسب ، أي قبل الانتهاء من مشاريع التوسع ، بل سيستفاد منها في كل الأوقات المستقبلية. اذن طاقات المرافئ الحالية غير مستثمرة بالشكل المعقول ، سواء من ادارة المرافئ ، أو من مؤسسات التجارة الخارجية ، فذلك لم تبلغ الحد المطلوب من الكفاءة ، أو حسن استخدام ما هو متوفر من هذه الكفاءة . وهذه تستورد وتصلر دون خطط مبرمجة وموزعة على مدار كل عام من أعوام الخطة ، وهكذا كما نلاحظ فالنتائج غير مرضية والشكوى قائمة وستبقى ما بقيت الأمور هكذا .

• جاد بوز :

— لاشك أن مشاريع التوسع التي تحدث عنها السيد الوزير في مرفأي اللاذقية وطرطوس ستؤدي إلى استيعاب أكبر للحمولات القائمة إليها ، لكن النقطة الأساسية والجديرة بالبحث هي المتعلقة بالاستغلال الرأسي والأفقي لمرفائنا فمن المعروف عالمياً أن الميناء حلقة وصل من سلسلة طويلة لنقل البضائع من المنتج إلى المستهلك ، وهي بالتالي مرحلة من مراحل النقل عن طريق البحر ، وآخر حلقة منه ، وتأتي بعدها مباشرة المراحل الأخرى من النقل المتعدد الأشكال ، وفي بلادنا النقل البري والنقل عن طريق السكك الحديدية ، وإن زمن بقاء السفينة في الميناء هو أحد عناصر التكلفة بالنسبة للمالكين المعامل مستمر ، فلا يعقل أن تتحول إلى مستودع عالم ينتظر رحمة و عطف الموانئ وتوابعها ، بل يفضل أن تفرغ حمولاتها بأسرع وقت ممكن لتنفيذ ارتباطات سابقة مع شاحنين آخرين أو التفتيش عن بضائع جديدة ، لذلك يلجأ المالكون من أجل التعويض عن الضرر الذي لحق بهم نتيجة تأخيرها في الميناء إلى غرض غرامة مادية تسمى في عالم البحر « بعلاوات الازدحام » التي وصلت في موانئنا في بعض الأعوام إلى أكثر من ١٥٪ من الأجور الفعلية ، وهي أرقام كبيرة تنعكس بالتالي على المستهلك ، أما بالنسبة للسفن المستأجرة بكاملها من أجل نقل كميات كبيرة ، فإن عقود استئجارها تتضمن عادة على نص يحدد غرامة التأخير اليومية ، تعراوح هذه الغرامة بين / ٣٠٠٠ — / ١٠٠٠٠ / دولار حسب حمولة السفينة ، وقد بلغ المعدل الوسطي للانتظار في موانئنا خلال بعض السنوات أيضاً إلى حدود ١١ / ٢٠ / يوماً ، وهذا يشكل عبئاً اقتصادياً كبيراً لو كانت هناك عدة سفن في حالة انتظار لتفريغ حمولاتها .

ويمكن تحديد أسباب تأخير السفن في أي ميناء بالتالي :

— عدم التنسيق بين الجهات المستوردة مما يؤدي إلى تركيز البضائع في بداية كل عام .

— التعقيدات الجمركية للثبته في الميناء .

— المعدات المستخدمة في التفريغ ، القديمة وكثيرة الأعطال ، أو سوء استثمارها وعدم تشغيلها بشكل صحيح .

— البطء في سحب البضائع من المرفأ مما يؤدي إلى تكدسها في ساحاته ، ويعرقل بالتالي عملية حركة الآليات فيه .

— عدم كفاية المستودعات ، وجهل القائمين عليها بمعرفة أماكن تخزين البضائع وصعوبة إخراجها .

— تهاون أجهزة شركات القطاع العام في سحب بضائعها بسرعة ومن تحت الروافع لأسباب كثيرة منها روتين عمليات السحب والتعقيدات الجمركية وغيرها .

ويمكن معالجة ذلك بقيام الهيئات المشرفة على الموانئ بإجراءات عدة تستهدف إزالة تلك الأسباب ومنها :

— إزالة كل ما يعيق عملية التفريغ ، والسحب سواء برفع الطاقة الرأسية للتفريغ والسحب أو الصيانة المستمرة للآليات المتوفرة لأخذ أكبر مردود منها .

— التوسع الأفقي بإنشاء أرصفة جديدة ، ووضع خطط التوسع والتعميق للمرافئ السورية موضع التنفيذ ، وحشد الامكانيات المتاحة في

مؤسسات الدولة المختلفة لهذا الغرض ، وقد تحدث السيد الوزير عن بعض هذه المشاريع التي هي قيد الإنجاز .

— زيادة مساحة المستودعات .

— وضع نظام جمركي وميثاق قليل التعقيد ، ويسمح بانتهاء المعاملات بأسرع وقت .

— زيادة آليات النقل البري ورفع طاقة السكك الحديدية .

— رفع سوية عمال الموانئ المهنية باقامة دورات تدريبية لهم ، أو ارسالهم كمجموعات في زيارات لمرافق الدول المتقدمة .

— استغلال التقنية في إدارة الميناء مثل العقل الالكتروني والدارة التلفزيونية المحلية واللاسلكي ، بشكل يمكن ادارة الميناء من مراقبة عمليات التفريغ والسحب بشكل دائم واعطاء حسابات الوقت ، وأماكن التخزين لأصحابها بأسرع وقت ممكن ، وكذلك ما يترتب عليها من نفقات ورسوم ، وهذا يستدعي صرف مبالغ طائلة ، ولكنها ستوفر مبالغ أكثر على المدى البعيد .

— تدريب كوادر فنية على ادارة الموانئ والاستفادة من تجارب الدول المتقدمة والصدقية بهذا الخصوص ، هذا بالنسبة للموانئ ، أما بالنسبة لمؤسسات التجارة الخارجية فأنا نقترح التالي :

— برجة مستوردات مؤسسات التجارة وضاداتها على مدار السنة ، وليس على الفترة الأولى من العام ، اذ جرت العادة ، أن تنشط هذه المؤسسات مع بداية العام وتصديق ميزانياتها . وكذلك توزيع هذه المستوردات على المينائين معاً .

— افتتاح مكاتب تجارية في الخارج لهذه المؤسسات ، ومؤسسة النقل البحري لتكون على صلة بتطورات السوق اليومية للنقل والبضائع المطلوب شراؤها ، وهذا يوفر مبالغ طائلة .

— شراء آليات نقل بري خاصة بها لنقل بضائعها أولاً بأول لمستودعاتها .

— الاستفادة من طاقة السكك الحديدية العالية في نقل بعض الارشاليات .

ومادامنا بصدد الحديث عن ازدحام المرافئ وانعكاساته على التكلفة العامة للبضائع فلا بد من الحديث عن أنواع السفن التي تبحر إلى مرافئنا ، مراعاة هذه المواصفات حين اقرار مشاريع التوسع . . هذه السفن هي :

— السفن ذات السطح الواحد ، وهي أبسط أنواع السفن ، وتصلح لنقل البضائع السائبة كالأخشاب والحبوب والفحم .

— السفن ذات السطح المزدوج ، وهي التي ندعوها سفن البضائع العامة .

— السفن الساحلية ، وهي سفن صغيرة نسبياً تستعمل للنقل ما بين مينائين في دولة واحدة ، أو بين موانئ دول متجاورة .

وهناك السفن المتخصصة كناقلات النفط والغاز والسوائل وسفن البرادات ، وسفن نقل الحاويات — الكونتيرنر — وهي مجهزة بعنابر وروافع ، وسائط خاصة تسهل عملية التحميل والتفريغ بأقصر وقت .

وهناك السفن المدرجة ، أو ما يسمى بسفن ال/ رو — رو / ، وهي



السفن المصممة على أسس دخول البضائع وخروجها دون استخدام  
الروافع ، وتنتقل بالسرعة في عمليتي الطريرج والتحميل .

كما توجد السفن ناقلات المواصين - البوارج - على ظهرها ، وهي  
سفن ضخمة ، تصل الميناء ، فان كان مزدحماً تقف بعيداً عنه لتنتزل  
البوارج الخاصة بالميناء وتأخذ بدلاً عنها الفارغة للتوجه باتجاه ميناء آخر ،  
حيث يجري قطر البوارج بواسطة قاطرات المرفأ ، أو تتحرك بمحركاتها  
الخاصة بها ، ويساعد هذا النوع على حل مشكلة الازدحام في الموانئ ،  
لكونها لا تحتاج إلى ارصافة عميقة . .

وعلى أية حال لابد عند وضع أية خطة للتوسع في المرافق ، من الأخذ  
بعين الاعتبار خطة التنمية المستقبلية للقطر ، وان تسبقها لفترة لا تقل عن  
خمس سنوات ، لأن انجاز المشاريع يستغرق مثل هذا الوقت وان تراعى  
كما ذكرت المواصفات الجديدة للسفن المخطورة في مجال النقل .

#### • ودع لطوف :

- في الواقع ان حسن استخدام الطاقة المتاحة يحل الكثير من المشاكل  
التي تعانيها مؤسسات التجارة الخارجية أو القطاع الخاص حين الاستيراد  
أو التصدير ، ونعتبر هذا مطلباً ينبغي العمل باتجاهه لتحقيقه بتوفير  
الرقابة الصحيحة وتنفيذ الأعمال في وقتها ، وهذا سينعكس ، ايجاباً  
لمصلحة التجارة الخارجية والاقتصاد الوطني ، لكن هناك أمر ينبغي أن  
نتوقف عنده هو عدم استطاعة الناقلين معرفة حساب التكلفة في مرافئنا ،  
وسبق وسمعنا أن هناك تعرفه جديدة ، لكن مثل هذه التعرفة لم تظهر  
حتى الآن لا ندرى ما السبب .

\* سمير صارم :

— النقطة التي قلنا أنها مهمة وهي ضرورة وضع خطط مبرمجة للاستيراد والتصدير لم تبحث . .

\* سعيد اسبر :

— وضع الخطة السنوية المبرمجة ضروري، لكن علاقتنا نحن كمؤسسة للتجارة الخارجية مرتبطة بمؤسسة التجارة الداخلية التي تستلم ٩٨٪، من موادنا تقريباً، وهذه ان اردنا وضع الخطة المطلوبة تتعلق بوضع خططها. ولا يمكن أن نبرمج أية خطة الا بالتعاون معها، وبالاستناد إلى خططها، أيضاً لا نستطيع فرض شروطنا المتضمنه وقت التصدير على المصدر في الأسواق العالمية، أيضاً هناك مشاكل النقل البحري والبري . . هذه كلها أمور تلعب دوراً هاماً في عدم امكانتنا أو امكانية أية مؤسسة أخرى للتجارة الخارجية برمجة استيراد أو تصدير موادها .. التفريغ في المرفأء لا يزال بطيئاً رغم التعاون القائم مع سلطات المرفأء، وسبب التباطؤ في التفريغ هو عدم توفر المرائب ويمكن هنا التذكير بأننا طلبنا مراراً اعطاءنا مرفأء دائماً في اللاذقية مثلاً، نظراً لأن مؤسستنا هي من أكثر المؤسسات التي تستورد، فتقارب مستورداتها السنوية المليون طن، والاجابة تكون ان ضيق المرفأء لا يسمح . . مثلاً بلغ عدد البواخر العائدة لنا بتاريخ ٢٠ - ٢ - ١٩٧٩ (١٦) باخرة في مرفأء طرطوس و ١٤ باخرة في مرفأء اللاذقية ويمكن أن نتصور مثلاً مقدار التلف الذي قد يصيب مادة من موادنا كالاسمنت مثلاً الذي يستمر في طريقة إلى المرفأء ما يزيد على شهر، وفي المرفأء ينتظر شهراً آخر .

• سـمـير صـارم :

— تكاد المشكلة هنا تكون واضحة فلا بد لموضع البرامج والمخطط من توافر عدة عوامل تساعد على نجاح تلك البرامج والمخطط ، وكون أية مؤسسة ليست صاحبة الشأن الوحيد فيها ، وكون بعض أصحاب الشأن هنا يتبعون لشركات عالمية يتعاملون حسب مضاربات السوق الدولية ، نجد من الصعب أن نضع أية خطة مبرجة للاستيراد . . لكن والحال هذه ما العمل ؟

هنا يحظر لي العودة إلى ما نراه حول ضرورة حسن استخدام الطاقة المتاحة ، وأقصد هنا الطاقة المرفأية بفروعها وجوانبها المختلفة ، رغم أن الكادر غير كفء ، وربما عمل وكأنه يعمل لغير صالح الوطن ، والأرصدة قليلة ، وقد أشار السيد الوزير إلى المشاريع القائمة لتوسيعها . . لكن ومرة ثانية ما العمل بوضعنا الحالي ؟ .

أثّر السيد الوزير مسألة التكلفة الاقتصادية الاجتماعية لكن هل نستطيع حساب مثل هذه التكلفة ، ونحن للآن لم نوفق في حساب التكلفة الصناعية لإنتاج مؤسساتنا الاقتصادية ؟ . .

• د . سليم ياسين :

— لابد من هنا من التمييز بين حلين ، أحدهما للمدى الطويل وثنائهما للمدى القصير . .

الحل الأول يكمن في مشاريع التوسع . وهذه المشاريع أما تنفذ حالياً ، إما هي قيد التعاقد ، ونحن مع إشارة الأستاذ بوز بأن هذه المشاريع يجب أن تلحظ قدر الامكان التطورات الحديثة في أساليب النقل

لاستيعابها ، ونحن معه أيضاً بأن خطط التوسيع في المرافئ يجب أن تسبق خطط التنمية العامة للدولة ، بمعنى أن نتوقع حجم الصادرات وحجم الواردات في المستقبل ، كما وأن مشاريع التوسع يجب أن تلتحق التطور في مجالات الاتصالات ، وهذا الأمر حاصل في مشاريعنا الحالية والمستقبلية ، وتوقعاتنا التي نعمل استناداً إليها الآن ومستقبلاً وصلت إلى ما يمكن أن يكون عليه الحال في العام ٢٠٠٠ ، ومعروف أن تنفيذ هذه الخطة سيأخذ زمناً ، لذا كان لابد من وضع خطة تنفذ على المدى القصير ، وهذه الخطة تتلخص بالعمل على استخدام الطاقة المتاحة على أفضل ما يمكن ، والمحاولات كانت ولا زالت جادة في هذا المجال ، وأعتقد أنها حققت الكثير من النجاح ، لكننا لا نزال في عملنا دون المستوى المطلوب ، ولن نكون كذلك لا بوضع الخطة التي أشرت إليها ، مع برنامج زمني يوزع الصادرات والمستوردات على مدار السنة ، ووضع مثل هذه الخطة وهذا البرنامج غير مستحيل ، بل انه سهل اذا ما تعاونت المؤسسات المختلفة ، واذا ما تم حساب التكلفة الاجتماعية الاقتصادية ، التي تعني أن لانظر كل مؤسسة لموضوع الربح والخسارة بشكل منفصل عن المؤسسات الأخرى .

#### • جاد بوز :

— أعتقد في هذا المجال أنه بالإمكان وضع الخطة المقترحة لأن الشاري يستطيع أن يحدد دائماً تاريخ الشراء عكس البائع أو المصدر الذي ينتظر ، لهذا أجد أن أكثر من ٧٠٪ من المشكلة حل ، لأن نسبة المستوردات إلى الصادرات تتجاوز الـ ٧٠٪ .

والسؤال هنا كيف يمكن لمؤسسات التجارة الخارجية أن تنسق فيما بينها وبين إدارتي المرفأين ؟ . .

والإجابة على هذا السؤال لا يمكن أن تنفصل عما أعطاه المرسوم  
١٨ - لعام ١٩٧٤ لهذه المؤسسات ، فتزورت لها من خلاله مرونة  
الحركة الكافية ، وجعلها تستطيع أن تباشر أعمالها بذاتها دون الرجوع  
إلى أية جهة وصائية أخرى ، بمعنى آخر ، فقد وفر لها المرسوم استقلالية  
جعلتها تنفرد بأعمالها دون أن تستطيع أية جهة وصائية أخرى أن تنسق فيما  
بينها ، لذا فالمطلوب في هذا المجال ليس إلغاء المرسوم ١٨ بل أن تستمر  
المؤسسات في العمل بموجبه ، لكن فقط من حيث التعاقد أو شابه ذلك  
مما نص عليه المرسوم ١٩٥ لعام ١٩٧٥ ، وتأتي هنا النقطة الأهم وهي  
إيجاد جهة وصائية قادرة على التدخل من أجل البرمجة والتخطيط  
والإشراف .

#### \* سمير صارم :

— هل يعني أننا نطالب بإيجاد مؤسسة أخرى اضافة إلى المؤسسات  
العديدة الموجودة ؟ . .

#### \* جاد بوز :

— ليس مهما أن تكون المؤسسة موجودة أو أن تحدث ، نحن لدينا مؤسسات  
مختلفة ترتبط بوزارة واحدة ، وكل منها يعمل باستقلالية تامة . وهذه  
المؤسسات للتجارة الخارجية التي تربط بوزارة الاقتصاد ، وهناك  
مؤسسات القطاع الملاحي المرتبطة بوزارة النقل ، ومؤسسات التجارة  
الداخلية المرتبطة بوزارة التموين . .

هذه المؤسسات جميعها لا تنسق فيما بينها ، ذلك ينعكس سلباً  
حتى على طاقة المرافئ والنقل والتخزين المتوفرة فلا يمكن استخدامها كما

ينبغي ، لهذا لا بد من ايجاد الجهة الوصائية التي تستطيع التنسيق دون أن تتدخل بالأعمال اليومية المباشرة . .

### \* ودع لطوف :

— نحن نعيش مشكلة المرافىء . . ونود لو فرضت رقابة أشد على اليد العاملة فيها ، فمن خلال ملاحظتنا ومعاملتنا نجد أن هناك بعض التسبب وبعض التلكؤ في تنفيذ العمل ، وكثيرون لا يحضرون إلى العمل الا اذا اقتضت مصلحتهم الشخصية الحضور ، وهناك ما يوصف بأنه تعليمات تنظيمية للعمل ، لكن هذه التعليمات تقعد العمل أكثر مما تسهله . . مثلاً لو زادت حمولة سيارة/٥٠ كيلو غراماً عن الحمولة المصرح عنها ، وصدف أن اكتشفت هذه الحمولة من قبيل انتهاء الدوام المحدد ، فان السيارة ستبقى في المرفأ لليوم التالي حتى تدفع الرسم المقرر عن هذه /٥٠/ كغ الزائدة هذا يعطل طاقة سيارة لمدة/٢٠/ ساعة تقريباً ، وقس على ذلك .

### \* سمير صارم :

— هذا يعود الى عدم وجود ذهنية إدارية في كثير من مؤسساتنا واداراتنا التي تقود العمل ، العديد يفهم القانون والتعليمات على أنها غاية نجد ذاتها وايست وسيلة لانجاز الاعمال . .

ذلك أمر . . الأمر الآخر يتعلق بالخطط المبرمجة سنوياً . . لماذا لا ينعقد مؤتمر مصغر يجمع المعنيين بهذا الأمر في الوزارات الثلاث ، توين ونقل واقتصاد للمناقشة والخروج بحل ؟

• د . سليم ياسين :

— في وزارة النقل طرحنا مثل هذا الموضوع ، وطلبنا إلى اللجنة الاقتصادية دراسته وإلى هيئة تخطيط الدولة أن تجمع المعنيين به ، لوضع خطة ولو كانت مبدئية لا تتوفر لها عناصر النجاح الكامل ، لكن لابد أن نعمل ، ، ففي الخطة الأولى نصيب بنسبة ضئيلة لكننا على ثقة بأن هذه النسبة سترتفع في الخطة الثانية عنها في الأولى وفي الخطة الخامسة عنها في الرابعة ، حتى نصل إلى أفضل ما يمكن . . من يعمل بخطى مرة ولكنه يصيب مراراً . .

بعد هذا انتقل إلى ما أثير حول حسن استخدام الطاقة المتاحة في المرافئ ، وحوله أقول : ان إدارة المرافئ علم قائم بذاته ، أيضاً تنظم للمستودعات فيها وتشغيل الآليات العاملة في المرفأ ، وطرق التبريد من البواخر . . كلها علوم تعطى بها الشهادات العليا ومنها الدكتوراه . . نحن في هذه المجالات لازانا نعاني نقصاً في الاختصاصيين للإدارة والتشغيل وغيرها ، لكننا نسعى لتداركها عن طريق الإيفاد الخارجي لفترات قصيرة وطويلة . .

• سمير صبارم :

— والمشكلة الأهم ، التي نعاني فيها في العديد من منشآتنا ودوائرها هي التسريب . . أو نوم الضمير . . ماذا فعلنا بهدأته في المرافئ ؟

• د . سليم ياسين :

— نعترف بوجود تسريب ، وبأننا لم نبلغ الكفاية المطلوبة من الأداء ، لكن الاجراءات كانت ولا زالت مستمرة للقضاء على هذا الوباء الخطير . .

لا مجال للجدال بأن المستوى صار أفضل . لكن الأمر لا يزال بحاجة إلى المزيد من العمل الجدي .

#### \* سمير صارم :

— أيضاً أجد نفسي استعيد بعض مشاكل منشأتنا وقطاعاتنا المختلفة ، لأنقل بعض ما تعانيه ، وما يمكن أن تعانيه المرافق فبعد مسألة التسيب هناك مسألة الكادر . .

بعض المعامل لا يخطر ببالها اعداد الكادر القادر على التشغيل الا قبيل مدة قصيرة من الزمن المقرر للتشغيل .. ذكرتم سيادة الوزير أن هناك مشاريع للتوسع ، وهناك عمليات ايفاد للتدريب على العمل في المرافق ، السؤال هنا . . .

— هل ستعود هذه الكوادر وقت بداية التشغيل والاستثمار ، أم أنها ستتأخر كثيراً ؟

#### \* د . سليم ياسين :

مشاريع التوسع تقسم إلى قسمين الأول تشييد وبناء . والثاني تشغيل لآليات. لأجل الأمر الأول فان الفنيين السوريين يرافقون الخبراء الاجانب للتدريب ، وبالنسبة للأمر الثاني فان العقود تتضمن أن تقوم الشركة المنفذة للعقد بتدريب الكادر المحلي ، أما ضمن القطر ، او خارجه ، وهذه العقود تنفذ . .

والمسألة الثالثة هنا هي الادارة والمحاسبة ، وهذا الأمر ستتداركه بتشغيل خريجي كليات التجارة والمهامد المتوسطة التجارية .



• جاد بوز :

ليسمح لي الزملاء بالعودة قليلاً الى الوراء . . الى السبب الرئيسي الذي يمنعنا من إيجاد الخطة المبرجة الى الاسلوب التقليدي المتبع في ابرام العقود الذي يعود الى سنوات عديدة وإلى طريقة تحديد المطلوب في طلب العروض . . العروض تأتينا والعقود توقع دون أن نعرف متى ستصل إلينا المواد . . فقط نعرف الكمية ، والعام الذي ستصل فيه المادة إلى المرفأ . . بعد ذلك تأتي تفصيلات الاستلام خارج العقد ، وما دمنا نتعامل بهذه الطريقة فلن الخطط لن توضع ، ولن تنجح . . المطلوب هنا ولتنجح في عملنا كوكسات للتجارة الخارجية ، ان نتواجد في السوق العالمية ، وان لا نعتمد على الوسطاء ، وهذه مسألة هامة جداً ، . يجب أن نتحرك من وراء مكاتبنا ونصل بالملاكين ، فالتلكس والبرقية والوسيط لا يحلون المشكلة اطلاقاً . .

• سمير صارم :

— نفهم من هذا ما لم نكن نعتقد يحدث فلم نكن نتصور أن العقدي يعطي المصدر فترة عام كامل لتوريد المادة إلينا . . وهذه كما نعتقد أم مشاكل الإزدحام في المرفأين ، لأن البضاعة تأتي في فترة واحدة ، وعلى الغالب هذه الفترة هي أشهر الربيع الجميلة والصيف المشمس ، وهي قليلة.

• سعيد اسبر :

== نحن في التخزين يتم ابلاغنا وحسب العقود الخطة السنوية ، لكن هذه الخطة غير موزعة على أشهر .

• د . سليم ياسين :

— منطقياً يمكن القول بان وجود ٢٠ سفينة أو ١٤ سفينة في مرفأ واحد

في ذات اليوم ولؤسسة واحدة قد يسبب لنا مشكلة ، هذه المشكلة بحاجة إلى حل ، وهذا الحل لن يكون الا بإيجاد الخطة المبرمجة الموزعة على سنوات الخطة ، وعلى الأشهر في كل سنة ، وكما أن مسؤولية وضع الخطة تتعاق بأكثر من جهة ، أيضاً مسؤولية نجاحها ، والتقصير الذي يحدث الآن ، أو سيحدث مستقبلاً هو مسؤولية أكثر من جهة ، وتعاون الجهات المعنية ضروري ومطلوب بالحاح .

#### \* سمير صارم :

— نعتقد أن المسألة قد تكون معقدة قليلاً اذا نظرنا إلى التعاون بين كل الجهات المعنية كمطلب لتوفر شروط النجاح الأخرى ، فمؤسسات التجارة الخارجية متعددة ، وكذا المؤسسات الداخلية ، وهناك مؤسسات وزارة النقل ، ومكاتب الدور والحصارك . والتأمين ، والمصارف ، ولكل هذه المؤسسات علاقة مباشرة بموضوع التجارة الخارجية، ومما قد يزيد في تعقيد المسألة أن بعض المعامل تستورد بشكل مستقل ، وتصدر بشكل مستقل ، وفوق هؤلاء القطاع الخاص ، الذي يقرم بمثل هذه الأعمال ، وهكذا تتجاوز المؤسسات والمكاتب التي تتعامل بالاستيراد والتصدير كل حدود المنطق . .

لذا ، فان كان المطاوب هو إيجاد خطة مبرمجة ، او إيجاد جهة وصائية للإشراف ، فان المطلوب وبالحاح أكثر الأمرين التاليين :

الأول : اعادة النظر بالتركيب الهيكلي لمؤسساتنا بل ومؤسساتنا ذاتها ، نقوم أعمالها السابقة ، وننظر إلى المطلوب منها في مراحل سبعينا إلى التنمية في المرحلة اللاحقة . نلغي أو ندمج ، أو نحدث مؤسسات جديدة

الثاني : ان نعمل باخلاص دائماً . . ولعل الاقتراح الذي أكدنا عليه في احدى ندواتنا السابقة بالدعوة إلى مؤتمر أو ندوة لبحث مسائل ومشاكل التجارة الخارجية مطلوب وضروري وبالطاح أيضاً . . بعض القوانين تعود إلى عشرات السنين ، وبعض القوانين تعود لسنوات ، ولهذا وتلك تصدر استثناءات . . في المرافىء بواخر متعددة وهذه البواخر تعود في خاليتها للقطاع العام ، ومع ذلك تطلب لها الاستثناءات وكأن مصلحة هذه المؤسسة تنفصل عن مصلحة تلك ، وكل واحدة تنظر إلى مصلحتها بشكل مجرد ومنزل عن مصلحة الاقتصاد الوطني والقومي .

السؤال هو :

— هل من المنطقي أن نعتد على الاستثناء في القوانين والأنظمة حتى تصير مواد الاستثناءات واستثناء الاستثناءات أكثر من مواد القانون أو النظام نفسه ؟ وهل من المنطقي أن ننظر للمصلحة الخاصة ، ونسعى لتحقيقها حتى ولو كان الأمر على حساب المصلحة العامة ؟

• د . سليم ياسين :

— هذا يدفعنا لطرح مسألة الاستثناءات نحن لدينا في المرافىء حالياً العديد من البواخر ، وكل مؤسسة صاحبة مواد احدى أو بعض هذه البواخر تحمل كتاباً من الوزير المعني ، إلى وزير النقل بـرجاء استثناءها من الدور ، بمعنى آخر أن لكل باخرة طلب استثناء من وزير فوافقنا على كل هذه الاستثناءات لكن فترة التأخير بقيت على حالها لأننا عدنا إلى الدور الذي فرضه الاستثناء . . مع هذا لا ينبغي أن نصف الكأس الفارغ ، فرغم الازدياد الشديد في المرافىء كانت الفترة الوسطية للتأخير في مرفأ طرطوس سبعة أيام ، وفي مرفأ اللاذقية ١٠ - ١٢ - يوم وتم حساب هذا الوسطي

خلال شهري كانون الثاني وشباط من العام الحالي ، وهذه فترة متبولة عالمياً ، وأعتقد أن هذه الفترة ستكون أقصر لو بذل تعاون أكثر بين الجهات المسؤولة والعاملة في المرفأين . .

#### \* جاد بوز :

— مشكلة الوكالات البحرية لم تبحث رغم أهميتها ، فمن المعروف أن الوكيل الملاحى يقوم بعملين هما خدمة السفينة العائدة لموكله ، وتمثيلها ، أما خدمة السفينة فهي رعايتها وتجهيزها بكل ما يازم لها قبل وصولها للميناء ، وبعد وصولها اذ يقوم بعدة عمليات أخرى يازم تحضيرها بالتعاون مع السلطات المرفأية المختصة ، ومهمته الثانية هي تمثيل الباخرة وتسديد ما عليها من رسوم ، أو تحصيل مالها من أجور ، والاشراف على تسليم واستلام حمولاتها ، وكشف الضمان الخ. هذه الوكالات تعمل كرديف لشركة التوكيلات الملاحية العائدة للقطاع العام ، وتحتاج إلى تنظيم من قبل الدولة لتستمر في القيام بخدماتها فليس معقولاً ان تستمر تعمل بدون ترخيص رسمي . .

#### \* سمير صارم :

أوردنا المشاكل وبعض الاقتراحات بشأن تنظيم العمل في المرفأين ، أو اذا صح التعبير تنظيم ما يمكن أن يؤدي إلى حسن الأداء فيهما ، لن نكرر هذه الاقتراحات لكننا سنعيد التذكير بعبارة وردت ، وهي أن التصير . مسؤولية الجميع ، ولا ينبغي أن نغزل مصالحنا كافراد عن مصلحة مؤسساتنا ، ولا مصالحنا كمؤسسات عن مصلحة الوطن العليا . . بعد ذلك ننتقل إلى نقطة هامة أخرى . . . إلى مكاتب الدور التي

نظم عمليات النقل الداخلي للمواد ، استيراداً أو تصديراً ، والتي وكما  
أعتقد لن تفيد المعالجات الموضوعية بشأنها ، ولتقرر سلفاً أن الحل يمكن  
باقامة شبكة عامة من الخطوط الحديدية . .

### • ودع لطوف :

— كما يعاني المرفأ من الاستثناءات أيضاً تعاني مكاتب الدور ، وضغط  
العمل على هذه المكاتب كبير ، وفوق كل هذا هناك عامل أساسي لا  
يشجع أصحاب السيارات الشاحنة على نقل حمولات القطاع العام ،  
وهذا الأمر ليس جديداً ، والسبب كما هو معروف هو تدني الأجور ،  
بل وتراجعها ، ففي عام ١٩٦٣ كان وسطي اجرة نقل الطن الواحد من  
اللاذقية إلى دمشق ٢٤ ليرة سورية ، لكنه انخفض الآن إلى ٢٣ ليرة  
سورية ، في حين أن أكثر من أمر يدعو لاعادة النظر بهذه التعرفة  
القديمة ، لعل أبرزها تشجيع التعامل مع القطاع العام من جهة ، ومن  
الجهة المقابلة فان الأمور التي تستدعي اعادة النظر بالتعرفة هي ارتفاع  
الأسعار وغلاء المعيشة ، ونحن بحاجة إلى السيارة لعدم وجود طاقة  
تخزينية في المرفأ من جهة ، وحتى لا تتكرر عمليات التفريغ والشحن أو  
يؤثر ذلك على البضاعة . . .

وهنا لابد من التذكير بموضوع القطارات التي ينبغي أن تعمل بكل  
طاقاتها وتؤمن لها الخطوط الفرعية لتصل تماماً إلى مواقع العمل . . .

وفوق ضغط العمل هناك الضغط النفسي كالتطويع بمصادرة السيارات أو حجز  
الخط لصالح مؤسسة معينة. نحن مع أن تكون مصلحة القطاع العام هي  
الأولى ، لكن لا ينبغي أن يكون ذلك على حساب المواطن صاحب السيارة  
أيضاً . .

---

\* خلال المابين ١٩٨٢ - ١٩٨٣ اقيمت مجموعة من شبكات الخطوط الحديدية تربط  
حمص بدمشق ، وطرطوس بدمشق أيضاً ، بالإضافة الى الخطوط التي تربط اللاذقية  
بحلب فالمنطقة الشمالية الشرقية ، وهناك اهتمام ملحوظ بتطوير النقل بالسكك الحديدية.

هناك مسألة لا بد من طرحها وهي مسألة الهدر وأقصد هدر الوقت فالعمل الفعلي في المرفأ لا يتجاوز ساعات قليلة جداً ، وهذا الهدر اضافة إلى عدم توفر طاقة للنقل وارتفاع أسعارها للقطاع الخاص أدى بالتأكيد إلى انحسار تجارة الترانزيت عن القطر .

\* د . سليم ياسين :

- في الواقع عملية النقل عملية متسلسلة مترابطة ، اذا وجد خلل في أحد أطرافها ، أدى الى الاختناق ، وهذا ينعكس سلباً على أكثر من قطاع . نحن في وزارة النقل فكرنا بضرورة أن يكون لدينا ما يسمى بخطة عامة للنقل ، توضح مفهوم نظام النقل ، ماضية وواقعه ومرتمات تطوره . وقد تعاقدنا في الوزارة على إجراء دراسة شاملة للنقل تحدد مفهومه وتحديث عن ماضيه . وواقعه الراهن وكيف يمكن أن نطوره ، وعلى ضوء هذه الدراسة سننفذ خطة لتطوير وسائل النقل المختلفة ادارة وعملاً .

الحل برأينا سينطلق من وجوب المعالجة الجذرية هذا على المدى الطويل . . أما لمعالجة الواقع الراهن نقول أن لدينا نوعين من وسائل النقل ، الأول هو السيارات الشاحنة . والثاني القطارات . وبالنظر لعدم وجود تفرعات للخط الحديدي إلى مستودعات كل مؤسسة فلا يمكن استخدام الخطوط الحديدية بطاقاتها الكاملة . والنقل بالوسيلتين مما يؤدي إلى زيادة التكلفة والهدر والضياع . ولحل مشكلة التفرعات عقد أكثر من اجتماع لمعالجتها . وتقرر اقامة بعض التفرعات ، ووضع برنامج زمني يجري تنفيذه بالتعاون بين المؤسسات المستوردة أو المصدرة وبين المؤسسة العامة للخطوط الحديدية ، وهنا أقول انه لا بد من الاعتماد أكثر على الخطوط

الخليدية والتوجهات تجري على هذا الأساس . . بعد ذلك تأتي إلى مسألة السيارات التي يملكها أفراد ، وتنظم مكاتب الدور عملها ، ولوزارة النقل حق الإشراف عليها ، وعن طريق سلطة الإشراف المتاحة لنا نتدخل ، فممنعا عمليات الاستثناء من الدور وعلى كل شاحنة أن تؤدي مهمة لصالح الإقتصاد الوطني عن طريق تقديم الخدمات لمؤسسات القطاع العام ، وهذا يعني أن عايتها أن تقوم بأربع نقلات لصالح هذا القطاع شهرياً ، بعدها تعمل حسب الدور الموضوع للقطاع الخاص أو لخارج القطر . . طبعاً هذه التعليمات مرنة نهدف منها مصلحة القطر ، وأحياناً تعطي الأولويات لنقل بعض المواد للقطاعين العام والخاص خشية التلف أو لتنفيذ عقود خارجية . . وبرأيي أن الصعوبة الرئيسية التي تعانيها مكاتب الدور والتي تحد من رغبتها في المشاركة بالعمل تتلخص بالتعرفة المتدنية للنقل الداخلي والتي تحددها وزارة التموين وسعينا كوزارة نقل لصالح رفع التعرفة ، وقد درس هذا الأمر بتوجيه من السيد رئيس مجلس الوزراء ، والتعرفة في طريقها إلى التعديل . . . وحول أسباب انحسار تجارة الترانزيت هذا الذي ينعكس سلباً على الإقتصاد الوطني في أكثر أوجهه أقول أننا سعينا لتشكيل لجان في اللاذقية وطرطوس تجتمع كل ثلاثة أشهر برئاسة أعلى الجهات وتمثل فيها كافة الفعاليات والمعنيين لوضع الأسعار المعقولة للنقل الخارجي ويأتي تشكيل هاتين اللجنتين بعد الاساءات التي قامت بها بعض مجالس مكاتب الدور ، وفي دمشق وحلب وحمص ، فان وزارة النقل هي المشرفة بشكل مباشر على تحديد الأسعار . . بعد هذه المسائل تأتي مسألة التفرغ في مقصد السيارة أو في مستودع المؤسسة المستوردة ، فأحياناً تبقى السيارة لليوم الثاني بلا عمال ، وهذه شكوى محقة لأصحاب

السيارات . وتحد من رغبتهم في التعامل مع القطاع العام أيضاً . وقد طلبنا من الزملاء الوزراء المعنيين التدخل لحل هذه الأمور بعد الشكاوى الكثيرة التي وردتنا . . طبعاً في ظروف الحاجة إلى السيارة الشاحنة في المرفأ أو في موقع الانتاج . تكون معالجة مسألة التأخير ضرورية لأن ذلك يعتبر هدراً للوقت الذي نحن بحاجة إليه ، وتعطيل لطاقة نقلية يمكن الاستفادة منها . وهذه يطلق عليها تكلفة الفرصة البديلة ، أو خسارة الفرصة البديلة . فالتفريغ في الوقت المحدد يمكن السيارة خلال الوقت الضائع من نقل حمولة أخرى . أيضاً من خلال سلطة الإشراف استطعنا أن نساهم في التخفيف من الازدحام في المرافئ . ونقلل التكاليف على مؤسسات القطاع العام . وإذا كنا نركز على السلبات أيضاً لابد من ذكر الإيجابيات . وهنا نشير إلى تعاون أصحاب السيارات ومكاتب الدور معنا . وأذكر أننا في يوم واحد وجهنا إلى طرطوس ( ٥٠٠ ) سيارة شاحنة وهذه ليست مسألة عادية لأن التوجيه تم دون اللجوء إلى أي اسلوب قسري . . لكن هل ينتهي ذلك عند هذه المسألة ؟ لا مجال ان المشكاة ستبقى قائمة وحلها أو المساهمة في حلها يمكن من الاستغلال الرأسي للسيارات المتوفرة أي أن لا تنتظر في المرفأ أو في المقصد وهنا يمكن التدكير بضرورة الاعتماد على المواد المستوردة بشكل معين ( رزم ) لأن ذلك يسهل النقل والتفريغ . وهذا الأمر بيدنا كمؤسسات للتجارة الخارجية أكثر مما هو بيد الآخرين . أيضاً يمكن الاعتماد على شركة نقل حكومية . وهذا الموضوع يدرس في رئاسة مجلس الوزراء ، والسعي جاد لتوسيع الطاقة النقلية . إما عن طريق إنشاء شركة عامة للنقل أو بتحسين وسائل النقل أو غير ذلك .



## • وديع لطوف :

— أو كدعل ما ذكره السيد الوزير من ان اهتمام الوزارة بموضوع النقل أعطى ثماره الايجابية ، ومسألة النقل موضوع متكامل ، فهناك طاقة نقلية تهلر ، وطاقات غير ها تهلر ضمن المرفأ والمستودعات وغيرها وهذه لابد من معالجتها ، وغالباً مستوردات القطاع الخاص تتأخر في نقلها لأن الاهتمام ينصب فقط على سحب مستوردات القطاع العام والتأخير يكون في المستودعات فحبذا لو أعطيت هذه بعض الأفضلية في الشحن ، بمعنى أن يبدأ شحنها صباحاً سيما وأنها لا تشكل أكثر من ٥ - ١٠٪ من طلبات القطاع العام . . .

## • د . سليم ياسين :

— المعروف ان الاهتمام بالاحمال وهذا للقطاع العام وهذا للخاص ليس من مهمة وزارة النقل . لكن ونتيجة الاتصال المستمر المباشر بالمرافىء لاحظنا ان الاقتصاد القومي يتحمل مصاريف اضافية نتيجة ما هو قائم من أمور ، لذا وجدنا أنه لابد من التدخل المباشر ، فالقضية لا تسمح أن نقول ان هذه مهمتي أو أنني غير معني بها هناك أموال تهلر ، وينبغي أن أسهم في الحلد من عملية الهلر قدر استطاعتي وما دمت قد أثرتم موضوع القوانين والأنظمة والادارة ، لابد من التنويه بأن ما نصدره من قرارات لا يعني أنه الأصلح والأفضل ، بل نستمر في اصدار ما يلزم من القرارات وتطوير هذه القرارات طالما نحن بحاجة إلى ذلك وطالما أن الهدف النهائي لم يتحقق، ولا ننكر أن تعليماتنا تكون أحياناً بحكم

الاجتهاد ، والغاية التخفيف من هدر الأموال العامة . . أيضاً ما نصدره من تعليمات قد يكون صالحاً اليوم وغير صالح في بعضه أو مجمله ليوم غد ، ولا أبجد غضاضة في تعديل أو تعطيل تلك التعليمات . .

#### \* وديع لطوف :

— يمكن أن نصيف إلى المشاكل التي نعتقد أنها تؤثر على حركة الواردات والصادرات ، مشكلة الغرامات المرتفعة المفروضة على تأخير إبراز البيانات البحرية ، وهذه الغرامات تفرضها الجمارك ، ونتيجة لارتفاع قيمة هذه الغرامات فإن الناقل السوري لا يستطيع أن ينافس غيره من الناقلين ، وقد تجاوزت الغرامات في بعض الحالات الغرامات المفروضة على المواد المهربة عبر الحدود . .

#### \* سمير صارم :

— انتهت ندوة خدمات النقل التي تقدم لتنشيط التجارة الخارجية ، والواضح ان هذه الخدمات ليست بالمستوى المطلوب ، وكلما تدنت هذه الخدمات ، ساءت أحوال التجارة الخارجية وانكمش دورها في دعم الاقتصاد الوطني ، من هنا كانت أهمية تطوير مختلف تلك الخدمات لتساير أساليب التجارة العالمية وتطوراتها باستمرار .

— مشاريع التوسيع أمر مطلوب لكننا نرجو أن تنفذ في مواعيدها المحددة . .

— كذلك توفير الكوادر المحلية التي ستمعمل في المشاريع الجديدة . .

— ومطلوب حسن استخدام الطاقات المتوفرة في المرفأ وفي مكاتب النور وعمليات النقل ومواقع الانتاج أو مستودعات مؤسسات الاستيراد.

— أيضاً توسيع شبكة الخطوط الجديدة لتصل في فروعها إلى حيث  
يمكن أن نفرغ المواد أو نحملها . .

— والمطلوب فوق كل ذلك أن ننطلق في حساب التكلفة من التكلفة  
الاجتماعية والاقتصادية .

— والمطلوب سادساً مكافحة التسيب أينما وجد وبأي شكل ظهر .

— وسابغاً فإن وضع خطة مبرمجة يمكن حتى لو أخطأنا فيها في  
البداية أن نصل إلى وضع أفضل ، لأنها ستجني على تعاون عدة جهات .

— ثم هناك موضوع البحث في انشاء شركة عامة للنقل تتبع للقطاع  
العامة .

— أيضاً لابد من المحاسبة لمن يزيد في نسبة الهدر ، أو يعطل طاقة  
متاحة .

وأخيراً نجد من الأهمية بمكان التوسع في بناء أسطول بحري تجاري  
وطني .

\* \* \*

كميات البضائع المستوردة والمصدرة عن طريق مرفأ طرطوس بآلاف الاطنان

البيان/السنوات	١٩٦٦	١٩٦٩	١٩٧٠	١٩٧٣	١٩٧٥	١٩٧٦	١٩٧٧	١٩٧٩	١٩٨٠	١٩٨١
استيراد	٢٩	٢٢٧	٤٠٧	٥١٨	١٣٠٠	١٨٣٨	٢٢٣٥	٣٣٢٥	٣٦٤٦	٣٥٦٩
تصدير	٠,٢٢٤	١٤,٦٧٢	٥٦	٢٨١	٥١٥	٦٤٦	١٠٦٦	١٥١٦	١٠٢٩	١٠١٦

كميات البضائع المستوردة والمصدرة عن طريق مرفأ اللاذقية بآلاف الاطنان

البيان/السنوات	١٩٥٢	١٩٦٣	١٩٧٠	١٩٧٣	١٩٧٥	١٩٧٦	١٩٧٧	١٩٧٩	١٩٨٠	١٩٨١
استيراد	١٦٧	٦٦٣	١٤٧٥	٩٨٧	١٥٢٣	١٩٢٠	١٧٩٧	٢٠٠٢	٢٥٣٩	٢٥٨٩
تصدير	٢٦٥	٥٥١	٤٦٥	٢١٠	٢٣١	٢٦٢	٣٣٩	٣١٧	٣٨٧	٤٥٦



# الفهرس

٥	تقديم
١٣	مقدمة
١٩	الفصل الأول : التجارة الخارجية . . نظرة عامة
٥٣	الفصل الثاني : الاستيراد
١٤١	الفصل الثالث : التصدير
١٨١	الفصل الرابع : دور القطاع الخاص في تنشيط الصادرات
٢٢٧	ملاحق الباب الأول — أولاً قراءات
٢٣٩	ثانياً : جداول توضيحية
٢٤٥	الباب الثاني : مؤسسات التجارة الخارجية
٢٧٧	الباب الثالث : النقل

# ساختار

مقدمه	۵
آشنایی	۶۱
فصل اول : قیاس و استنتاج	۸۱
فصل دوم : منطق	۹۵
فصل سوم : استنباط	۱۲۱
فصل چهارم : استنباط و استنتاج	۱۸۱
فصل پنجم : استنباط و استنتاج	۲۲۲
فصل ششم : استنباط و استنتاج	۲۶۲
فصل هفتم : استنباط و استنتاج	۵۳۷
فصل هشتم : استنباط و استنتاج	۷۷۲

1983 / 12 / 3000



1111 / 11 / 1111

الطبع وفرز الالوان  
مطابع وزارة الثقافة والارشاد القومي  
دمشق - ١٩٨٣

سعر النسخة  
ل.س.ل